ANSTÖSSE

BERICHTE AUS DER ARBEIT DER EVANGELISCHEN AKADEMIE HOFGEISMAR

Nr. 4 September 1959

DIE HANDELSSPANNE ALS GEWISSEN DER WIRTSCHAFT

Von Ministerialdirigent Dr. Walter Britsch

im Bundesministerium für Wirtschaft

Die Tagung von Hofgeismar (26.—28. 6. 59) steht unter der Überschrift „Verdirbt der Glaube das Geschäft?" und hat das Hauptziel, die Tragweite christlicher Verantwortung zu diskutieren, wenn über das Ethos des kaufmännischen Standes nachgedacht und dabei bedacht wird, wie das Geld durch unsere Finger rollt und die Preiskalkulation in unser Ermessen rückt. Ich kann zu dem mir gestellten Thema „Die Handelsspanne als Gewissen der Wirtschaft" nur im Zusammenhang mit dem Tagungsthema sprechen und muß deshalb zu diesem Tagungsthema zunächst meine Auffassung mitteilen, damit ich mit meinen Ausführungen richtig verstanden werde. Dabei hatte ich nicht Gelegenheit, das Referat über das Hauptthema zu hören und an der Aussprache darüber teilzunehmen. Sollte ich deshalb Gedankengänge wiederholen, die schon ausgesprochen sind, so bitte ich, diese Wiederholung als eine Grundlage für das zu nehmen, was Sie von mir hören sollen.

Wenn vom Glauben die Rede ist, so kann es sich bei einer Evangelischen Akademie nur um den christlichen Glauben handeln, wie er in den Büchern der Heiligen Schrift verankert ist. Der christliche Glaube ist der biblische Glaube, der biblische Glaube aber ist nicht das Fürwahrhalten einer Lehre, einer Meinung oder einer geschichtlichen Entwicklung, sondern er ist weit mehr. Er ist auch nicht etwa nur eine ethische Haltung, die den menschlichen Auffassungen von Gut und Böse gerecht wird und in der Verwirklichung dessen, was dem menschlichen Anstand entspricht, die Erfüllung des Gebotes sieht, das dem anständigen Bürger und Menschen gestellt ist. Angelpunkt und Mittelpunkt christlichen Glaubens ist, wie die Glaubensbekenntnisse bestätigen und wie es dem Wort der Schrift entspricht, der Dreieinige Gott, der ein persönlicher Gott und in Jesus Christus zu uns gekommen ist. Glauben heißt hier Vertrauen zu dieser Person haben, zu ihr ein Vertrauensverhältnis unterhalten, das eine Lebensgemeinschaft begründet. Ich darf damit das Thema der Tagung mit diesem Glaubensbegriff erfüllen. Es lautet dann: „Verdirbt die Lebensgemeinschaft mit Jesus Christus das Geschäft?" Sie werden es mir nicht verdenken wollen, wenn ich mich mit einer solchen Fragestellung nicht zurechtfinden kann. Es käme darauf an, klarzustellen, was mit dem Wort „Geschäft" gemeint ist.

Doch zuvor etwas anderes. Mein Thema spricht von der Handelsspanne als dem Gewissen der Wirtschaft. Auch hier ist ein Ausdruck benutzt, der, richtig verstanden, aus dem Rahmen herausfällt, das Gewissen. Man kann unter Gewissen Verschiedenes verstehen, je nach dem Maßstab, mit dem man das Bewußtsein von Recht und Unrecht mißt. Das christliche Gewissen ist ein Mitwissen Gottes, nämlich des dem Menschen innewohnenden Bewußtseins von Gott, wie es ebenfalls dem Wort der Schrift entspricht. Ein Mitwissen Gottes kann nicht mit der Handelsspanne identifiziert werden. Auch hier kann ich mit der Fragestellung nicht zurechtkommen, es sei denn, daß ich der Handelsspanne eine Deutung gebe, die sie auf eine andere Ebene stellt, als der übliche Gebrauch dieses Wortes es zuläßt.

Geschäft und Gewissen, Glaube und Handelsspanne oder jede andere Reihenfolge dieser Begriffe wollen nicht zusammenpassen. Ist das Geschäft etwa der Reichtum, an den man sein Herz hängen kann, oder die Möglichkeit, einen solchen Reichtum zu erwerben? Und ist die Handelsspanne der Weg zur Verwirklichung eines solchen Zieles? Dann gibt das Wort der Schrift eine klare Antwort, „Fällt Euch Reichtum zu, so hänget das Herz nicht daran" und „Es ist leichter, daß ein Kamel durch ein Nadelöhr geht, als daß ein Reicher in das Himmelreich kommt". Hier stehen Glaube und Geschäft, Gewissen und Handelsspanne in diametralem Gegensatz.

Ist aber das Geschäft nichts anderes als die Entfaltung der menschlichen Fähigkeiten, die Welt nach einem Idealbild oder auch nach der Notwendigkeit des täglichen Lebens zu gestalten, und ist die Handelsspanne im Dienst solcher geschäftlicher Tätigkeit eine Möglichkeit, dem Gestaltungswillen zu entsprechen, dann allerdings wirken Glaube und Gewissen unmittelbar in die Wirtschaft hinein. Gestatten Sie mir, daß ich nach solcher Einleitung und auf solcher Grundlage nun über die Wirtschaft und über die Handelsspanne spreche.

„Wirtschaften" möchte ich deuten als „Werte schaffen", d. h. als die Lebensäußerung und den Tätigkeitsbereich, die darauf abgestellt sind, mit den Gütern dieser Erde so umzugehen, daß sie, wie es einem treuen Haushalter zukommt, erhalten und gemehrt werden und dafür eingesetzt werden können, die äußeren Lebensverhältnisse der Menschen so einzurichten, wie es für eine von materieller Not und materieller Abhängigkeit freie Lebenshaltung richtig ist. Die christliche Verantwortung sollte von einem solchen Wirtschaftsbegriff ausgehen. Er gibt ihr eine Tragweite über das Maß des alltäglichen geschäftlichen Tuns und Lassens hinaus. Nicht Managertum, nicht Hasten und Jagen nach einem materiellen Reichtum dienen der Wirtschaft, wenn sie so gesehen wird, sondern ein ständiges Bereitsein zur Leistung im Dienste der Gemeinschaft. Der jüdische Religionsphilosoph Martin Buber bringt in seinen „Erzählungen der Chassidim" eine Episode, die in diesen Zusammenhang paßt. Ein Rabbi fragt einen, der auf der Straße eilt, ohne rechts und links zu schauen: „Warum rennst Du so?" — „Ich gehe meinem Erwerb nach", antwortete der Mann. „Und woher weißt Du", fuhr der Rabbi fort zu fragen, „Dein Erwerb laufe vor Dir her, daß Du ihm nachjagen mußt? Vielleicht ist er Dir im Rücken und Du brauchst nur innezuhalten, um ihm zu begegnen, Du aber fliehst vor ihm!" — Diese Geschichte ist nicht nur reizvoll und lehrreich, sie sollte auch jedem zu denken geben, der heute im Wirtschaftsleben steht und ohne Besinnung auf seine Menschenwürde und seine Stellung zu Gott und Welt nur darauf aus ist, der Welt Geschäfte zu verrichten. Ohne die innere Besinnung auf unsere Menschenaufgabe und ohne die einer solchen inneren Besinnung entspringende Haltung im täglichen Leben ist unser Tun und Lassen eitel. Die Eitelkeit des täglichen Geschehens, mag es in der großen Weltpolitik oder im Zusammenleben einer Familie vor sich gehen, ist die Grundlage für den falschen Reichtum und für den Materialismus, der sich heute mehr denn je breitzumachen versucht. Minister Erhard warnt vor den Gefahren des Materialismus. Er hat erst kürzlich bei Eröffnung der Handwerksmesse in München erklärt, das deutsche Volk habe das Recht, sich seines Lebens zu freuen, nachdem es sehr lange gedarbt habe. Wenn aber das Wünschen immer weiter

wachse, sei es zweifelhaft, ob der Mensch auf solche Art das Glück ertragen könne. Er verfalle in seinem Wohlstand immer mehr dem materialistischen Denken. Das Volk müsse ein stärkeres Gefühl für freiheitliche und individuelle Lebensgestaltung bekommen und sein Dasein mit mehr eigener Verantwortung gestalten. Nur wenn die heilende Kraft, die schon am Werke sei, sich durchsetze, werde auch die Harmonie der Wirtschaft hergestellt sein. Auf die moderne Technik könne nicht verzichtet werden, aber man dürfe sich auch nicht an sie verlieren.

Das sind Worte eines verantwortungsbewußten Ministers, die nicht ungehört verklingen dürfen. Der Minister hat als Problem von morgen die Frage aufgeworfen: „Wie wird man mit dem Reichtum fertig?" Gerade diese Frage steht an der Spitze der Betrachtungen der heutigen Tagung. Wie wird man mit dem Reichtum fertig? Nur dann, möchte ich antworten, wenn man sein Verantwortungsbewußtsein auf dem sicheren Boden eines vom Gewissen in Schranken gehaltenen Glaubenslebens stellt, das nichts mit Bigotterie, nichts mit bürgerlicher Moral und Moralpredigten, nichts mit weltzugewandter Menschheitsideologie zu tun hat, sondern unmittelbar der Lebensgemeinschaft mit dem Dreieinigen Gott entspringt, wie sie dem evangelischen Christen aus der Heiligen Schrift entgegenleuchtet.

Diese Antwort auf die Frage ist freilich nicht alltäglich und verdirbt dem das Geschäft, der sein Gewissen mit der Meinung beschwichtigt, er werde mit seinem Lauf im Rahmen menschlicher Gesetze, menschlicher Sitten und des menschlichen Anstandes Anerkennung genug finden, um vor sich und der Welt bestehen zukönnen. An ihn, diesen nicht vom christlichen Glauben erfaßten Geschäftsmann, sollte sich die Kirche wenden, nicht um ihn zu verdammen oder zu strafen, sondern um ihm zu helfen und ihn auf den Weg zu bringen, der ihm das Geschäft zur Freude und sein Tun und Lassen zum beseligenden Glück werden läßt.

Ich wende mich nun den Fragen zu, die sich mit der Handelsspanne im allgemeinen und im besonderen befassen, und tue dies auf der Grundlage des Gesagten, aber ohne dabei jeweils darauf zurückzukommen. Es gilt, über die Handelsspanne — unabhängig von der persönlichen oder sittlichen Einstellung dazu — alles zu sagen, um dann erst auf die Konsequenzen hinzuweisen, die im Rahmen unseres Tagungsthemas gezogen werden müssen.

Die Handelsspanne, von der in diesem Zusammenhang die Rede ist, kann eigentlich nicht auf den Handel beschränkt sein, wenn auch der Verbraucher in ihr die augenscheinlichste Kundwerdung wirtschaftlicher Ansprüche sieht. Jeder, der sich in der Wirtschaft betätigt, hat einen Gewinn und braucht zur Deckung seiner Kosten eine Spanne, ohne die er nicht erfolgreich wirtschaften kann. Darum will ich zwar unter Handelsspanne jede Spanne verstehen, die ein Gewerbetreibender nimmt, aber an der Handelsspanne im eigentlichen engeren Sinne dartun, was es mit ihr auf sich hat.

Wenn wir heute über das Ethos des kaufmännischen Standes nachsinnen und bedenken wollen, wie es in der Erläuterung der hiesigen Tagung heißt, wie das Geld durch unsere Finger rollt und die Preiskalkulation in unser Ermessen rückt, so müssen wir zunächst uns darüber klar werden, ob diese Fragestellung überhaupt richtig ist. Ist die Preiskalkulation in unser Ermessen gerückt? Wer den Wettbewerb bejaht, muß diese Frage verneinen; denn der Wettbewerb zwingt jeden dazu, neben dem Konkurrenten im Geschäft zu bleiben, ja, neben ihm ein günstiges Preis- und Leistungsangebot zu machen. Ist für den Standort des Handels die Persönlichkeit des Handelskaufmannes entscheidend, so können und dürfen wir diese Persönlichkeit nicht als eine Idealfigur sehen, sondern müssen wir Verständnis dafür haben, daß sie mitten im Leben steht, mit der Praxis verbunden ist, ja, in ihr wurzelt. Kaufmann sein heißt Praktiker der Wirtschaft im besten Sinne sein. Die Kaufmannspersönlichkeit ist nicht etwa von rein altruistischer Einstellung beseelt. Sie ist vielmehr von kauf-

männischem Gewinnstreben erfüllt und zugleich von der wirtschaftlichen Aufgabe gepackt, die den praktischen Sinn beschäftigt und befriedigt. Diese Tatsachen erkennen heißt noch keineswegs zugeben, daß der Handel, wie es die Vielzahl der Verbraucherschaft sieht, das Gewinnstreben zum Nachteil seiner Abnehmerschaft besitzt und daß die Handelsspanne von vornherein zu einem erheblichen Teil unberechtigte Vorteile für den Handelskaufmann enthält. Wäre die Handelsspanne eine unveränderliche Einrichtung, die dem Kaufmann einen sicheren Gewinn gewährleistet, dann würde sie mindestens zu einem Teil der Rationalisierung des Handelsbetriebes entgegenwirken. Erst da, wo der Kaufmann im Wettbewerb äußerst kalkulieren muß, um zu einem erträglichen Gewinn zu kommen, ist er grundsätzlich bereit, das Äußerste auf dem Gebiete der Rationalisierung zu tun; aber gerade da verliert das Wort Handelsspanne seinen negativen Gehalt; es gibt sie nicht mehr als solche.

Nun ist es richtig, daß entgegen allen Gesetzen und Erfordernissen der freien Marktwirtschaft es doch noch so etwas wie Handelsspannen gibt und auch fernerhin geben wird. Dabei ist das Wort „Handelsspanne" unglücklich; es müßte richtiger „Kostenspanne und Gewinn" heißen. Nun es aber einmal da ist, müssen wir uns mit ihm auch auseinandersetzen. Theoretisch müßte jeder einzelne Preis, den ein Kaufmann für seine Ware ansetzt, mit allen Kostenfaktoren für diese einzelne Ware kalkuliert sein und darüber hinaus den für diese Ware angemessenen Gewinn mit enthalten. Aber schon das Sortiment des Handelsbetriebes und die Unterschiede in Angebot und Nachfrage in den einzelnen Artikeln mit ihrer Auswirkung auf die Umschlagshäufigkeit machen eine solche Einzelkalkulation kaufmännisch unsinnig und treiben zu einer Gesamtspanne, die in der heutigen Praxis von unten durch Aufschlag oder auch von oben gerechnet wird. Darüber hinaus aber enthält alle kaufmännische Tätigkeit ein Wagnis, ein Risiko, das mit einkalkuliert werden muß und das genau so, wie es zu außerordentlichen Verlusten führen kann, da und dort auch einmal zu außerordentlichem Gewinn führt. Dazu kommt, daß — gewollt oder ungewollt — der Handelskaufmann ein inneres Bestreben hat, sich einem allgemeinen Preisniveau anzupassen und es nicht wesentlich zu unterschreiten, solange er sich nicht stark genug fühlt, Preisunterschreitungen gegenüber seinen Berufskollegen, gegenüber der Verbraucherschaft und gegenüber der Allgemeinheit zu vertreten. Angriffe der Wirtschaft gegen einzelne Handelskaufleute, die von einem allgemeinen Preisniveau wesentlich abgewichen sind, dürften mir in dieser meiner Auffassung recht geben. Es ist aber nicht so, daß die Handelsspanne vom Handelskaufmann bewußt zum eigenen Vorteil und nur auf Grund selbstsüchtiger Einstellung gegen die Verbraucherschaft fixiert und ausgenützt wird. Hier kommen so zahlreiche, auch soziologisch bedingte Momente zusammen, daß es schwierig ist, Richter zu sein.

Dr. Nieschlag, der seinerzeit in seiner Schrift „Die Gewerbefreiheit im Handel" auf diese Dinge zu sprechen kommt, erklärt auch, daß sich die Höhe der Spanne aus der gesamten Organisation des Handels und aus einer mangelhaften Ausnützung des Handelsapparates unter gleichzeitigem Zuviel an Betrieben oder an Händen, die im Handel tätig sein wollen, ergibt. Er sieht die Tendenz zu überhöhten Spannen als strukturelles Problem der gegebenen Organisation der Handelswirtschaft und erklärt, daß eine ins Gewicht fallende Senkung der Spannen bei solchen Betrieben, welche nur im Schutze der Spanne existieren können, kaum möglich ist, weil der Absatz, den sie unter den gegebenen Umständen zu erreichen vermögen, zu klein, die Kosten, mit denen sie arbeiten, zu hoch, die Verkaufsleistungen und der Lagerumschlag zu niedrig sind. Nur ein verhältnismäßig kleiner Kreis von Betrieben, der vom Geiste des Wagens und des Wettbewerbes erfüllt ist, verstehe es, vom Prinzip niedriger Spannen Gebrauch zu machen und sich der den Absatz ausweitenden Kraft niedriger Handelsspannen zu bedienen. Betriebe dieser Art sehen in der Handelsspanne keine starre Größe, sie sind nicht nur geneigt, selbständig zu kalkulieren, sondern darüber hinaus führend bei der Verbesserung ihrer Handelsleistung und bei der Rationalisierung im besten Sinne.

Damit sind viele und die wesentlichen Probleme der Handelsspanne angesprochen. Hören wir dazu einen Vertreter der Wirtschaft, Herrn Dr. Wickern, Direktor eines großen Lebensmittel-Filialbetriebes. Er ist Lebensmittelkaufmann und hat in seinem Betrieb mit den sogenannten sozial kalkulierten Artikeln zu tun, d. h. mit den Waren, auf die der Lebensmittelkaufmann keinen Gewinn nehmen kann. Er schreibt: „Die ‚soziale Kalkulation' ist im Lebensmittelhandel zu Hause. Verständlich nur als Kind der Planwirtschaft, die dem Handel mit lebensnotwendigen Gütern die Kalkulation vorschrieb, bezog sich die ‚soziale Kalkulation' auf Verlustartikel. Die Nutzenspanne ist kleiner als die Kosten. So schuf man den Begriff ‚soziale Kalkulation', was wohl soviel sagen will, daß der Verkauf der Waren unter Selbstkosten einer sozialen Verpflichtung entspringt. Heute ist es etwas stiller geworden um die ‚soziale Kalkulation'. Aber immer wieder taucht dieser Begriff auf: In wissenschaftlichen Erörterungen der Handelsspanne, im Gespräch über die Ausgleichskalkulationen, etwa bei Markenartikeln, und anderem.

In der Marktwirtschaft hat der Begriff ‚soziale Kalkulation' keine Daseinsberechtigung mehr. Der Kaufmann betreibt ein Geschäft. Er ist keine soziale Institution, sondern er ist, will er sein Geschäft erfolgreich führen, darauf angewiesen, mit Gewinn zu arbeiten — nur ein Lump gibt mehr, als er hat! Eine gute, solide Kaufmannsregel aber heißt: ‚Alles, was nicht die Kosten deckt, ist Verlust.' Diese Feststellung ist ganz gewiß unanfechtbar. Die Kosten im Lebensmitteleinzelhandel liegen, wenn man Unternehmerlohn, Umsatzsteuer und Rabatt dazurechnet, mindestens bei 15 Prozent. Nach der traditionellen Spannenrechnung wären also Artikel wie Butter, Eier, Zucker, deren Kalkulation unter 15 Prozent liegt, Verlustartikel. So einfach liegen die Dinge keineswegs. Wenn man von den Kosten her die Kalkulation untersuchen will, so muß die Frage lauten: ‚Welche Kosten werden durch den Vertrieb eines einzelnen Artikels verursacht und wie hoch sind sie?' Wir haben festgestellt, daß nichts im kaufmännischen Bereich so unerforscht ist wie die Kosten im Einzelhandel, bezogen auf den Verkauf der einzelnen Artikel."

Nun ist es gewiß nicht meine Absicht, der Handelsspanne dann das Wort zu reden, wenn sie nicht berechtigt ist, und gewiß nicht richtig, dem nicht ins Gewissen zu reden, der irgendwelche den Wettbewerb ausschaltende Möglichkeiten ausnutzt, um einen außerordentlichen den Verbraucher belastenden Gewinn zu erzielen. Wohl aber ist es meine Pflicht, auf die wesentlichen Punkte hinzuweisen, die für die Handelsspanne eine Rolle spielen, und den grundlegenden Irrtum zu beseitigen, dem viele Schichten der breiten Öffentlichkeit verfallen sind, den Irrtum nämlich, daß der Kaufmann je nach Lust und Laune, nach der Güte seines Frühstückes oder den Grundsätzen seines Wohlstandes in der Lage sei, auf den Preis, den die Ware ihn kostet, bis er sie in die Hand des Verbrauchers gibt, einen Gewinn aufzuschlagen, der nicht durch eine ordnungsgemäße Kalkulation begründet ist. Die wissenschaftliche Untersuchung der Methoden, die zur Bemessung der Handelsspannen und zur Kalkulation im Handel angewandt werden, fördert eine Fülle von Problemen und von Umständen zutage, die der Handelskaufmann berücksichtigen muß. Während uns der technische Vorgang der Warenherstellung keinerlei grundsätzliche Probleme mehr aufgibt, scheint es so, als ob die eigentlichen Hemmnisse unter der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung gerade auf dem Gebiete des Warenumsatzes lägen. Lassen Sie mich darüber einiges sagen. Die Distributionskosten sind relativ angewachsen. Die Handelsspanne hat trotzdem nicht zugenommen. Wir lesen z. B. im Arbeitsbericht des Gesamtverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels für das Jahr 1957/58, daß der Handelsspannenindex im Jahre 1956 um 4 % niedriger lag als im Basisjahr 1950. Das Bundeswirtschaftsministerium und die Deutsche Bundesbank haben in ihren Lageberichten verschiedentlich die Erhöhung der Verbraucherpreise auf die Entwicklung der Handelsspannen zurückgeführt. Dem hat der Handel unter Anführung von Zahlen im Februar d. J. grundsätzlich wider-

sprochen. Obwohl der allgemeine Lohnauftrieb für die Steigerung der Bruttospannen im Handel als mitverantwortlich herausgestellt wurde, bestand der Eindruck, daß Einzelfälle zu der generalisierenden Behauptung über erhöhte Handelsspannen und hiermit verbundene Preissteigerungen geführt haben. Die Betriebsvergleichsergebnisse des Großhandels zeigen aber, daß unerhebliche Steigerungen der Handelsspanne lediglich in den Jahren 1953/56 hervorgetreten waren, diese Steigerungen aber neben der tatsächlichen Verringerung der Handelsspanne nicht ins Gewicht fallen können. Im Großhandel ist der Handelsspannenindex um 4 % zurückgegangen trotz der Preiserhöhungen und vor allen Dingen trotz der Erhöhungen der Betriebskosten, an denen die Personalkosten mit ungefähr 40 oder 50 % teilnehmen. Die Verminderung des Handelsspannenindex hat angesichts der Erhöhung des durchschnittlichen Arbeitnehmereinkommens von rund 60 % eine über den Zahlenwert hinausgehende Bedeutung. Sie zeigt, daß Produktivitätssteigerung beim Handel den Kostendruck aufzufangen in der Lage war.

Die Indizes der Handelsspannen und Handlungskosten im Einzelhandel in den Jahren 1937/56, die im Arbeitsbericht 1957 der Hauptgemeinschaft des Deutschen Einzelhandels ausgewiesen werden, zeigen eine noch deutlichere relative Verminderung der Spanne. Im Gesamt-Einzelhandel hatte die Spanne

1937	100
1950	81,0
1953	86,1
1957	94,4

betragen, die Kostenspanne hatte sich bei 100 im Jahre 1937 aber von 1950 bis 1956 von 96,1 auf 109,7 entwickelt. Im Nahrungs- und Genußmittelhandel stieg die Spanne von 82,9 % im Jahre 1957 auf 96,7; die Kosten stiegen von 116,7 auf 127,1; ähnliche Zahlen ergeben sich bei den anderen Handelszweigen.

Die Gründe für das absolute wie das relative Anwachsen der Distributionskosten liegen auf der Hand. Die kostensenkende Konzentration spezialisierter Produktionen an wenigen Standorten bringt eine Verlängerung der Absatzwege mit sich. Rationalisierungserfolge auf dem Distributionssektor sind nicht durch Einschränkungen der Distributionsleistung zu erreichen, sondern nur durch möglichst wirtschaftlichen Vollzug dieser Leistungen. Das bedeutet qualitatives Anwachsen der Distributionsleistungen. Daneben steht ein quantitatives Anwachsen dieser Leistungen. Eine hinreichende Marktübersicht und ein rationelles Marktbearbeiten ist angesichts der Zunahme des Warenangebotes nur noch einem Spezialisten möglich, der gleichzeitig in der Lage ist, sich ausgedehnte, nur auf dieses beschränkte Ziel gerichtete Einrichtungen zu schaffen und zu unterhalten. Der Verbraucher verwendet weit über das Maß früherer Zeiten hinaus seine Zeit für erwerbswirtschaftliche Tätigkeiten; seine Ratlosigkeit in der qualitativen Beurteilung und der sachgemäßen Verwendung der technisch hochentwickelten Konsumgüter erfordert immer ausgedehntere Handelsleistungen. Dabei kann im Handel die Produktivität der Arbeit am wenigsten gesteigert werden, weil die Handelsleistungen sich nur in beschränktem Umfange in Anlagen, wie etwa Verkaufsautomaten, objektivieren lassen. Bei der Produktion haben Mechanisierung und Automatisierung der Arbeitsvorgänge sich in einer dem wachsenden Lebensstandard entsprechender Weise fortgesetzt erhöhen lassen. Im Distributionsbereich können solche Erfolge auch nicht annähernd erreicht werden. Der Handel ist gezwungen, Löhne zu zahlen, die als schlecht gelten und trotzdem für ihn immer wieder zu hoch sind. Das Verhältnis von Personalkosten und Personalleistungen hat sich bei ihm darum dauernd verschlechtert. Mißtrauen in die nicht zu durchschauenden Leistungen der Distributionsstufe ist eine Ursache für eine falsche Beurteilung der Handelsspanne geworden. Weder der Verbraucher noch der Hersteller

noch auch die öffentliche Hand wissen in der Regel, was sie dem Bestehen eines selbständigen leistungsfähigen Handels an wirtschaftlichem Fortschritt und rationeller Produktions- und Konsumtionsweise unmittelbar und mittelbar zu verdanken haben. Die Erkenntnis, daß die Handelstätigkeit nicht eine Warenverteilung auf alteingefahrenen Gleisen, sondern eine dynamische schöpferische Leistung, Marktbildung und Markterhaltung durch unermüdliche betriebliche Darbringung von Marktdiensten darstellt, setzt sich nur schwer durch. Dabei spielt es eine Rolle, daß es schwierig ist, die einzelnen Arten von Handelsdiensten immer genau zu bestimmen und zu benennen. Der Handel oder jeder in der Absatzwirtschaft tätige Unternehmer ist nicht in der Lage, seine Tätigkeit frei zu gestalten, sondern in großem Umfange darauf angewiesen, auf die bestehenden Verhältnisse zu reagieren und mit seinen Leistungen da einzuspringen, wo eine Leistungslücke besteht. Und dies ohne Rücksicht auf die für sein Unternehmen zweckmäßigste Methode. Es gibt kein Schema, Handel zu treiben. Es gibt deshalb auch kein allgemeingültiges Schema für die Handelsleistung und kein allgemeingültiges Kalkulationsschema. Welche Auswirkung auf die Beurteilung des vom Handel genommenen Preises muß es allein haben, wenn für die gleiche Ware verschiedene Absatzwege nebeneinander benutzt werden? Hier treten tatsächliche oder auch nur vermeintliche Diskriminierungen der Händler ein, für die in der Regel der Handelskaufmann nicht verantwortlich gemacht werden kann.

Hinzu kommt, daß Gegenstand der Handelstätigkeit grundsätzlich marktliche Dienstleistungen an den Produkten Dritter sind, der Handelskaufmann es also gar nicht so sehr in der Hand hat, den Wert der Ware zu bestimmen, wie es der Verbraucher annimmt. Die Dienstleistungen des Handels werden unterschätzt. Man glaubt in jedem Falle, daß sie weit unter dem Produktionswert, ja sogar unter einem Prozentsatz dieses Produktionswertes liegen müßten. Und doch müßte jedem nur ein kurzes Nachdenken zeigen, wie falsch eine solche Meinung ist.

Wir sind uns z. B. darüber im klaren, daß den deutschen Verbraucher die Banane an der Staude in Afrika nicht sehr interessiert. Er braucht sie auf dem deutschen Markt, bei seinem Händler und schließlich in seinem Haushalt. Erst hier hat sie für ihn ihren Wert. Was für eine Banane gilt, gilt für jede andere Frucht und jedes andere Erzeugnis in gleicher Weise, sei es, daß es sich um ein Erzeugnis handelt, das aus der Urproduktion stammt und weiterer Bearbeitung bedarf, infolgedessen also dem Weiterverarbeiter zugeleitet werden muß und in dessen Hand erst seinen Wert hat, sei es, daß es um die Erzeugnisse der Konsumgüterindustrie geht, die schließlich erst im Haushalt des Verbrauchers ihren eigentlichen Wert bekommen. Die Produktion schafft Güter, der Handel verhilft diesen Gütern zu ihrem Ge- oder Verbrauchswert. Produktion und Handel stehen — bezogen auf das einzelne Wirtschaftsgut — in gleicher Bedeutung nebeneinander und müssen darum als gleichrangig anerkannt werden. Die einzelne Ware, die so preiswert als möglich in die Hand des Verbrauchers gelangen soll, kann auf keine der beiden Stufen verzichten, sie gewinnt nur in der Zusammenarbeit beider ihren Wert. Daß der Weg der Banane von der Staude in Afrika bis in den Verbraucherhaushalt so kurz wie möglich sei und ebenso der Weg eines Erzeugnisses der Urproduktion im Inland oder eines Erzeugnisses der Konsumgüterindustrie, dazu hat die Rationalisierung des Handels u. a. beizutragen.

Dabei stehen der Rationalisierung eine Reihe von Hindernissen im Wege, die sie nicht einfach auf die Seite räumen kann, sondern die sie in irgendeiner Form berücksichtigen muß. Es sind dies Hindernisse, die sich aus dem individuellen Bedarf des Verbrauchers ergeben, aber auch Hindernisse, die in der finanziellen Leistungsfähigkeit der Erzeugung sowohl als auch des Handels begründet sind, und schließlich Hindernisse, die sich aus der soziologischen Zusammensetzung der Bevölkerung und der einzelnen Berufsstände ergeben sowie nicht zuletzt die geographischen Verhältnisse und die traditionellen Gepflogenheiten der einzelnen Ver-

sorgungsgebiete. Es geht nicht einfach an, bei einer Rationalisierung rein schematisch vorzugehen und zu sagen, daß jeder, der nicht in dieses Schema hineinpaßt, keine Existenzberechtigung hat oder daß mindestens auf ihn nicht Rücksicht genommen werden müsse. Es geht umgekehrt nicht an, daß traditionelle Gepflogenheiten und die soziologische Struktur einseitig bestimmen, in welcher Weise rationalisiert werden darf, damit nichts zerschlagen wird. Es gilt hier, das Ziel nicht aus den Augen zu verlieren, auf das es in der Wirtschaft ankommt, und dieses Ziel heißt die günstigste Verbraucherversorgung. Die Verbraucherschaft übt aber, das dürfen wir nicht übersehen, durch ihre Konsumwahl — bewußt und unbewußt — selbst einen sehr erheblichen Einfluß darauf aus, daß bei der Rationalisierung auch die soziologische Struktur beachtet wird.

Beachten wir das, so muß uns klar werden, daß handelsmäßige Umsatzakte etwa einander nicht schon deshalb zu entsprechen brauchen, weil im einen wie im anderen Falle die gleiche Ware umgesetzt wurde. Wir haben im Handel von Branche zu Branche, innerhalb der Branchen von Betrieb zu Betrieb und innerhalb des gleichen Betriebes von Umsatzakt zu Umsatzakt mit unterschiedlichen Kosten zu rechnen. Ein Umstand, der die Kalkulation wesentlich erschwert, weil ja diese Unterschiede nicht immer in den Preisen zum Ausdruck kommen. Man kann hier nur typische Kombinationen von Handelsleistungen aufstellen und von Branche zu Branche die typischen Unterschiede in der Kostengestaltung herausarbeiten, ohne damit unbedingt Verbindliches aussagen zu können. Wenn innerhalb des gleichen Betriebes nicht nur bei dem Umsatz verschiedener Waren oder Warengruppen, sondern auch bei dem Umsatz der gleichen Ware, durch die Bedienung verschiedener Kundenarten oder auch des gleichen Kunden unter verschiedenen äußeren Voraussetzungen wesentliche Kostenunterschiede bestehen, die von Umsatzakt zu Umsatzakt eine andere Kalkulation erforderten, so ist es zu verstehen, daß die sogenannten branchenüblichen Auf- oder Abschläge aus der Erfahrung gewonnene Faustregeln für das durchschnittliche Verhältnis, das zwischen Wareneingangs- und -ausgangsposten bestehen muß, darstellen, an denen sich der Handelskaufmann orientiert und die er dann einfach anwendet, wenn der Umfang seines Betriebes und seine kaufmännische Erfahrung eine andere, selbständigere Kalkulation nicht zulassen. Der Markt, d. h. die Lieferanten des Handelskaufmannes, seine Konkurrenten und seine Abnehmer, zwingen ihn, sich an das zu halten, was sein kann. Das, was sein kann, sind in diesem Falle die in seinem Verkaufs- wie in seinem Einkaufsmarkt für die gleiche Ware geltenden Preise und die zwischen ihnen bestehenden Preisdifferenzen. Das, was sein sollte, sind dagegen individuelle Artikelspannen, welche dem einzelnen Betrieb im Hinblick auf seine besonderen Verhältnisse ein gewinnbringendes Arbeiten gestatten. Sie erfordern dann auch durchaus unterschiedliche Einkaufs- und Verkaufspreise für die gleichen Waren.

Hier taucht ein Problem auf, das zur Zeit von vielen Instituten der Handelsrationalisierung und von vielen aufgeschlossenen Unternehmern geprüft wird, nämlich die Frage, ob die Faustregel, branchenübliche Auf- oder Abschläge zu nehmen, immer sinngemäß und vernünftig angewendet worden ist. Einen 10-DM- und einen 1000-DM-Artikel mit dem gleichen prozentualen Aufschlag zu belegen, ist betriebswirtschaftlich falsch und trägt zur Erhaltung solcher Betriebe bei, die im Monat nur drei 1000-DM-Artikel verkaufen und damit ihr Kalkulationsschema retten.

Wer im Handel zu kalkulieren gezwungen ist, wird den Unterschied gegenüber der Industrie-Kalkulation darin finden, daß die Handelskosten weniger von der Ware als von der Abnehmer/Lieferanten-Situation abhängen, in die sich der einzelne Handelsbetrieb vermittelnd eingliedert. Der Handelsbetrieb wird durch einen bestimmten Verkaufsakt ausgesprochen verkaufs-individuell belastet, ohne daß diese Belastung bei dem Verkauf irgendeiner Ware auch an diesen Kunden oder bei dem Verkauf der gleichen Ware an irgendeinen

anderen Kunden wieder die gleiche sein müßte. Der Handelskaufmann ist deshalb auf Erfahrungsgrundsätze angewiesen, mit denen er bei den branchenüblichen Kosten angelangt ist, die aber nicht waren- oder kundenindividuelle, sondern betriebs- und damit verkaufsindividuelle Durchschnitte darstellen. Man ist deshalb im Handel zu der Usance gekommen, eine Durchschnittskalkulation mit Aufschlägen anzuwenden, die auf den Einstandswert bezogen werden — ein Umstand, der in Verbraucherkreisen deshalb nicht verstanden wird, weil der Einblick in die Kalkulations- und Preisvoraussetzungen, die beim Handel bestehen, fehlt.

Es ist sehr schwierig, hier eine grundsätzliche Änderung herbeizuführen und eine individuelle Kalkulation an die Stelle der bisherigen zu setzen, und doch sind diese Arbeiten in Angriff genommen. Man kapituliert nicht vor den besonderen Schwierigkeiten der Distributionskalkulation, die nicht nach den gleichen Grundsätzen aufgebaut sein kann und darf wie die Kalkulation von Produktionsvorgängen.

Lassen wir nun noch einmal Herrn Dr. Wickern, den Lebensmittelfilialisten, zu Wort kommen. Er nimmt sich einen typischen Verlustartikel aus der sogenannten ‚sozialen Kalkulation' vor. Das ist die Butter in Paketen. „Die Kalkulation liegt bei 9 Prozent. Die Umsatzsteuer beträgt 3 Prozent, der Rabatt ebenfalls 3 Prozent (bei Butter, sonst sind es 4 Prozent Umsatzsteuer) vom Verkaufspreis. Es bleiben ihm also von seiner Kalkulation noch 3 Prozent. Der Lebensmittelhandel hat mindestens 4 Prozent Personalkosten — vom Unternehmerlohn einmal abgesehen. Dazu kommt die Miete mit etwa 1,5 Prozent; damit sind aber die sonstigen Raumkosten (Licht, Heizung, Wasser, Gas) und die Abschreibungen auf Einrichtung noch nicht gedeckt. Der Verkauf von Butter, die ja nicht aus dem Sortiment gestrichen werden kann, ist also doch eine soziale Tat? Oder muß man den Verlust zu den Werbekosten rechnen, als Aufwand für Dienst am Kunden, was allerdings sehr kostspielig wäre, denn in einem normalen Lebensmittelgeschäft macht Butter etwa 10 Prozent des Umsatzes aus? Mit anderen, gleichgelagerten Waren wie Eier und Zucker sind es leicht 20 Prozent des Umsatzes, und es liegt auf der Hand, wie schnell diese Verlustkalkulationen den Ertrag des Kaufmannes aufheben würden.

Vom Spannendenken her gibt es also keine befriedigende Klärung der ‚sozialen Kalkulation'. Butter ist auch kein Artikel, der werblich besonders hervorgehoben wird, so daß er durch übertriebenen Wettbewerb preislich ‚auf den Hund' gebracht worden wäre. Auch ist kein Kaufmann in der Lage, aus dieser eingefahrenen Kalkulationsspanne auszubrechen und nun Butter etwa wie seine Kolonialwaren mit 20 Prozent zu kalkulieren. Butter gehört zu jenen Artikeln, die im Bewußtsein der Hausfrau fest verankert sind und deren Preis außerdem noch bei jeder Bewegung in der öffentlichen Diskussion steht. Und doch möchte ich behaupten, daß Butter nicht ‚sozial kalkuliert' ist. Bei genauer Durchrechnung nach Art der Kostenträgerrechnung zeigt sich, daß Butter, die 10 Prozent des Umsatzes macht, an allen Kostenarten wesentlich unter diesem Prozentsatz beteiligt ist. Zahlen sind in einigen Selbstbedienungsläden mit wissenschaftlicher Exaktheit ermittelt worden. Butter wird hier aus der modernen Kühltruhe verkauft. Sie beansprucht nur 2,7 Prozent der Personalkosten und 1,5 Prozent der Raumkosten des gesamten Ladens. Unter Einbeziehung der Abschreibungen, Lohnkosten und anderem kostet der Verkauf von 1 kg Butter genau 17,5 Pfennig oder bei einem Verkaufspreis von 6.80 DM 2,57 Prozent. Es bleiben unserem Kaufmann also 0,43 Prozent von 9 Prozent Spanne als Nettogewinn; das sind also je kg 2,9 Pfennig oder, auf die handelsübliche Verkaufseinheit eines halben Pfundes bezogen, 0,7 Pfennig. Sicherlich kein fürstlicher Verdienst, aber jedenfalls kein Verlust — wenn auch nahe an der Grenze! Nun gehört Butter zum steten Bedarf der Hausfrau, ein Artikel also, der mitgeht und keiner eigenen Werbung bedarf. Daneben ist Butter der Artikel des Lebensmittelsortiments, der am schnellsten umgeschlagen wird. Kein sorgfältiger Kaufmann hat einen Bestand, der

seinen Wochenbedarf übersteigt. Er hat den Gegenwert vom Kunden bereits in der Tasche, wenn er die Rechnung seines Vorlieferanten bezahlt.

Was aber der Faktor ‚Umschlag' für eine Bedeutung hat, wird uns an der amerikanischen Denkweise deutlich. Hier spricht der Einzelhändler nicht von ‚Spannen-Kalkulation', sondern von ‚capital return'. Darunter versteht er, was ihm ein Dollar einbringt, den er in den Anfangsbestand einer Ware anlegt. Auf unsren Kaufmann angewendet, lautet die Frage: ‚Wenn er am Wochenanfang für 500 DM Butter in seine Kühltruhe füllt, so hat er bei 9 Prozent Kalkulation 455.— DM angelegt. Rabatt und Umsatzsteuer sind Erlösminderung und durchlaufende Posten. Es bleiben nach Verrechnung aller Kosten 0,43 Prozent vom Verkaufswert oder 21.50 DM. Die Butter schlägt sich 52mal im Jahr um. Das ergibt einen Verdienst von 1111.80 DM oder auf 1.— DM Wareneinsatz im Jahr einen Ertrag von 2.44 DM, und so gesehen wird aus der ‚sozialen Kalkulation' eine durchaus ersprießliche Rechnung.

Umgekehrt gibt es Artikel, die nach traditioneller Spannenkalkulation zu den ertragreichen gehören, die sich aber vom Standpunkt des ‚capital return' unter Berücksichtigung der spezifischen Kosten als große Nieten erweisen. Nehmen wir einmal einen ausgefallenen Markenlikör. Er soll 15.— DM im Verkauf kosten und eine Spanne von 33,3 Prozent haben. Ein Mindestbestand von drei Flaschen = 45.— DM ist notwendig, um ihn überhaupt ins Sortiment zu nehmen. Davon wird im Monat eine Flasche verkauft. Das ergibt einen Umschlag von viermal im Jahr. Für 45.— DM Einsatz erhält unser Kaufmann, nach Abzug von Rabatt und Umsatzsteuer mit 1.05 DM je Flasche, im Jahr also 12 x 13.95 DM oder 167.40 DM. Setzt man noch die spezifischen Kosten des Verkaufs ab, die bei Spirituosen pro Flasche mindestens 35 Pfennig betragen, so ermäßigt sich der Erlös auf 163.20 DM; das ergibt für 1.— DM Wareneinsatz 1.52 DM Ertrag gegenüber 2.44 DM bei dem ‚sozial-kalkulierten' Artikel Butter!

Es ist der Verdienst der sogenannten Super-Value-Studien (übersetzt vom Institut für Selbstbedienung, Köln-Hohenzollernring 85-87), uns diese und andere Zusammenhänge zwischen Kalkulation, eingesetztem Kapital, Kosten und Ertrag in einer Untersuchung über 5144 Artikel in sechs Supermärkten einer Handelskette im amerikanischen Mittelwesten bewußt zu machen. Das Denken in ‚capital return', das unsere herkömmlichen Kalkulationsvorstellungen im Lebensmitteleinzelhandel überholt, ist aber eine typische Folgerung aus der vollständig neuen Situation, welche uns am Rande durch die Selbstbedienung beschert wird. Und sie ist nur e i n e der vielen Erkenntnisse aus der Selbstbedienung, bei der wir in Deutschland erst in den Anfängen stecken."

Was ich Ihnen bisher vortrug, klingt reichlich kompliziert. Ich habe es deshalb so gebracht, weil ich glaube, es ist notwendig, eben die Schwierigkeiten aufzuzeigen, die sich dem Handelskaufmann stellen, ehe man über die Handelsspanne zu Gericht sitzt.

Der Präsident der Internationalen Handelskammer, Gutt, äußert sich einmal, daß man dem Handel viel zu oft die Schuld an wirtschaftlichen Störungen zuschiebe. Es bestehe die Gefahr, aus einem engen Gesichtkreis, den man als „neophysiokratisch" bezeichnen könnte, die Bedeutung des Handels in der Gütererzeugung zu verkennen. Die schwierige Kunst des Handels spiele eine Rolle, deren Bedeutung der besseren Lebenshaltung der Völker entsprechend ständig zunehme und die dank der gewaltigen Entwicklung in Zahl und Mannigfaltigkeit der erzeugten Wagen verwirklicht worden sei. Die gleichzeitige Ausdehnung sowie die gegenseitige Abstimmung von Produktion und Kaufkraft erforderten einen dynamischen und wirkungsvollen Handel, der im Verhältnis zu seiner Dienstleistung nur mäßige Kosten verursache. Verbraucher, Erzeuger und Händler könnten durch ihr gegenseitiges Verhalten die notwendige Geschmeidigkeit des Handels aufrechterhalten, müßten

zu diesem Zweck jedoch über die Bedeutung des Handels sowie über den Einfluß aufgeklärt werden, den sie darauf auszuüben vermögen. In einer Broschüre der Internationalen Handelskammer, die unter dem Titel „Der Handel hilft dem Verbraucher" in einer Bearbeitung der Deutschen Gruppe der Internationalen Handelskammer in Köln erschienen ist, sind die Handelsleistungen aufgezählt, die notwendig sind, um die richtigen Waren zur richtigen Zeit am richtigen Ort dem Verbraucher anbieten zu können. Hier wird gezeigt, daß der Handel Zeit, viel Geld und viel Arbeitskraft benötigt, um diese Leistungen zu vollbringen, die vom Verbraucher als selbstverständlich hingenommen werden.

Alle diese Leistungen sind bei Beurteilung der Handelsspanne, ihrer Berechtigung, ihrer Höhe und ihrer Bedeutung heranzuziehen. Hier stehen der sachgemäße Einkauf, um beste Wirtschaftlichkeit im Einzelhandel zu gewährleisten, die sachgemäße Verpackung, um beste Bedienung zu sichern und Verluste bei Lieferung und Lagerung zu verringern, die Auswahl des Transportmittels, um die Ware zweckmäßig zu bewegen, die stetige Lagerhaltung in Lagerhäusern beim Großhandel, um die Aufträge von seiten der Geschäfte richtig ausführen zu können, die Dekoration, die Werbung und die Auslagen im Verkauf, um dem Verbraucher in geeigneter Form mitzuteilen und vorzuführen, welche Ware es gibt und wie er seinen Bedarf decken kann, und die Lieferung mit ihrem Kundendienst bis zum Verbringen der Ware zum Hause des Verbrauchers als Hauptleistungen im Vordergrund. Alle diese Leistungen stehen auch untereinander und mit gleichartigen Leistungen anderer Handelsbetriebe im Wettbewerb, der ein Garant dafür sein sollte und weithin auch ist, daß eine bestmögliche Bedienung zum angemessenen Preis erreicht, diese Bedienung im Intresse des Verbrauchers ständig verbessert und immer sichergestellt wird, daß jeder Bedarf des Verbrauchers befriedigt werden kann und allen — arm wie reich — eine befriedigende Gegenleistung für den zu zahlenden Geldbetrag gegeben wird.

In der gleichen schon zitierten Schrift der Internationalen Handelskammer wird auch die Frage gestellt: „Welche Dienste stellt der Handel dem Verbraucher zur Verfügung?" Hier werden die persönliche Bedienung, wo sie vom Verbraucher benötigt wird, die Selbstbedienung, wo sie der Einkaufsgewohnheit oder der Zweckmäßigkeit des Einkaufs beim Verbraucher am besten gerecht wird, dabei etwa auch die Teilselbstbedienung, eine gute, sofort zur Verfügung stehende Auswahl für ‚dicke' wie für ‚dünne' Geldbörsen, die günstige d. h. vom Verbraucher aus gesehene zweckmäßige Geschäftslage, um ihm Reise-, Fracht- und Anmarschkosten zu ersparen, der Kundendienst, durch den vielfach auf telefonische Bestellung hin die Ware ins Haus geliefert wird, die modernste Verpackung, um frische, saubere, ansprechende und brauchbare Waren zu gewährleisten, die Beratung und Auskünfte, um dem Käufer zu helfen und die Möglichkeit zu geben, aus den zur Verfügung stehenden Waren das Richtige auszusuchen, die Erforschung der neuesten Bedürfnisse des Verbrauchers und die Verbesserung der Ware im Interesse der Verbraucherschaft aufgezählt.

Wie ginge es dem Verbraucher ohne die Dienstleistungen des Handels? Nur ein paar Schlaglichter sollen hier gegeben werden. Statt im Geschäft z. B. unter allen Arten von Öfen wählen zu können, die die Industrie herstellt, müßten Angebote aller Fabriken eingeholt werden. Der Ofen müßte gekauft werden, ohne ihn vorher besichtigen zu können. Man müßte zur Zeit der Ernte große Mengen einkaufen, Verluste durch ungeeignete Lagerung im Haushalt hinnehmen und sich große finanzielle Lasten aufbürden. Man müßte Kohlen beim Bergwerk kaufen, Milch und Eier beim Bauern holen, müßte zwei Jahre lang sparen, um ein Eßzimmer zu kaufen, wenn die Zeit überhaupt ausreicht, erführe von neuen Dingen nur durch Werbeschriften oder durch die Presse, ohne sich vorher mit einem Kaufmann besprechen zu können, und man lebte in einer eng umgrenzten Welt, die nicht die Chancen böte, all das kennenzulernen, was durch den Handel weitergegeben und geboten wird. Diese Beispiele sind freilich unrealistische Übertreibungen. Sie umgrenzen aber doch den

Raum, innerhalb dessen dem Handel eine Aufgabe gestellt ist, die er löst und wofür er außer dem persönlichen Einsatz auch einen finanziellen Einsatz benötigt. Die Handelsspanne, bezogen auf den Handel, ist also nicht in die Willkür eines Handelskaufmannes gestellt, sondern hat sehr reale und für die Allgemeinheit bedeutendste Grundlagen. Ihnen Rechnung zu tragen, auf sie immer wieder zu sprechen zu kommen, sie in das richtige Licht zu rücken ist zweifellos notwendig und eine Voraussetzung dafür, richtig urteilen zu können.

Ich habe nur einen bunten Blütenstrauß von Betrachtungen zusammengefaßt, ohne in die Einzelheiten einzudringen oder auch nur einigermaßen vollständig sein zu können.

Was für die Handelsspanne gesagt ist, gilt in entsprechender Weise für alle anderen Unternehmer und ihre Leistungen, die aber vielfach sinnfälliger und bekannter sind und darum nicht so ausführlicher Darstellung bedürfen.

Auch die negative Seite der Handelsspanne soll gesehen werden. Nicht zu Unrecht wird immer wieder darauf hingewiesen, daß der Wettbewerb vor allen Dingen an kleineren Orten nicht so hundertprozentig stattfindet, wie es im Interesse der Verbraucher notwendig wäre. Nicht alle Betriebe des Handels sind so rationalisiert und betriebswirtschaftlich so sehr in Ordnung, daß bei ihnen keine Fehlleistungen vorkommen können. Ja, eine ungeheure Zahl von Handelsgeschäften ist noch gar nicht von dem marktwirtschaftlichen Schwung erfaßt, der dazu notwendig ist, das Äußerste aus einer Kalkulation herauszuholen. Wo der Wettbewerb auf kleinere Plätze und die dort ansässigen Geschäfte beschränkt ist, richtet er sich ganz natürlicherweise nach dem modernsten Geschäft am Platze oder nach den Möglichkeiten des Verbrauchers, etwa an einem anderen Orte günstiger seinen Bedarf zu decken. Sollte man hier eine hohe Handelsspanne als gewissenlos oder als einen Gewissensmakel bezeichnen? Ist es nicht so, daß das Regulativ noch fehlt, auf Grund dessen erst erkannt werden kann, welche Änderungen, welche marktwirtschaftliche Besinnung und Maßnahme notwendig sind, um richtig im Wettbewerb zu stehen?

Die Hauptgemeinschaft des Deutschen Einzelhandels und der Gesamtverband des Deutschen Groß- und Außenhandels haben neben der Tätigkeit der Einkaufsgenossenschaften und -verbände und der freiwilligen Gruppen Betriebsberatungsstellen eingerichtet und halten landauf und landab Kurse und Vorträge, die alle einen hervorragenden Erfolg gehabt haben und weiterhin haben werden. Wer aber die Zahl der anzusprechenden Großhändler und Einzelhändler bedenkt — es geht an die 600 000 Unternehmer heran —, wird sich bald darüber klar sein, daß auch die größten Anstrengungen nur allmählich zum vollen Erfolg führen können.

Bei diesen Anstrengungen sollte der Verbraucher der bedeutendste Helfer sein. Leider aber versagt der Verbraucher immer wieder und in großem Umfange da, wo altüberkommene Verbraucheranschauungen dominieren. Der Verbraucher sollte über die Marktwirtschaft unterrichtet werden, an ihr Interesse gewinnen und in ihr seinen Vorteil suchen, der nicht ein Übervorteilen des Handelskaufmannes sein kann, sondern ein Mitwirken daran sein muß, daß der Handelskaufmann die beste Leistung vollbringt. Auch hier sind große Arbeiten in Angriff genommen. Immer wieder lesen wir in Tageszeitungen und in der Verbraucherpresse, wie viele moderne Erkenntnisse der breiten Öffentlichkeit vermittelt werden. Mag auch immer wieder eine schiefe Darstellung dazwischen sein, so schadet das deshalb nicht, weil der Verbraucher zum Nachdenken geführt und in seinem Verhalten gegenüber der Marktwirtschaft gefestigt wird, sobald er nur erfahren hat, welchen Vorteil ihm richtiges Verbraucherverhalten bringt — einen Vorteil, den nicht der Verbraucher für sich allein bucht, sondern der dem Handel ebenso zugute kommt, wenn das Verbraucherverhalten sich nicht auf eine Frontstellung gegen die Wirtschaft zurückzieht, sondern in das wirtschaftliche Geschehen als ein wesentlicher Faktor des Mitwirkens eingesetzt werden kann.

Es gibt sicherlich die Möglichkeit, in der Handelsspanne da und dort gegen das Leistungsprinzip zu verstoßen und Vorteile in Anspruch zu nehmen, die für den Verbraucher Nachteile zur Folge haben. Erwartet der Verbraucher etwa, daß der Handelskaufmann vor anderen ein glaubensmäßig und sittlich gefestigter Mensch ist? Gibt es nicht auch innerhalb christlicher Gemeinden Menschen, die gegen die christlichen Grundgebote verstoßen und doch nicht ausgestoßen oder als Maßstab für das Christentum herangezogen werden? Das Geschrei gegen die Handelsspanne und das Anführen von Prozentzahlen, die im Einzelfalle richtig sein können, gibt dem Schreier noch lange nicht das ethische und glaubensmäßige Übergewicht und macht ihn nicht zum Gewissen menschlichen Verhaltens. Der christliche Kaufmann findet im Ersten Thess.-Brief (4,6) einen Hinweis des Apostels Paulus darauf, daß man seinen Bruder im Handel nicht übervorteilen soll. Der christliche Kaufmann, der sich an diesen Hinweis hält, wird sich in der Handelsspanne auch richtig verhalten. Wer sich nicht daran hält und trotzdem ein christlicher Kaufmann sein möchte, ist wie der Kirchgänger anzusehen, der nicht glaubt, was gepredigt wird. Hat das mit der Handelsspanne, d. h. damit zu tun, ob sie objektiv gerechtfertigt ist oder nicht? Die Handelsspanne in der Bundesrepublik Deutschland ist die niedrigste in Europa und wesentlich niedriger als die Handelsspanne in den Vereinigten Staaten von Amerika. Das ist eine Tatsache, die nicht eine Rechtfertigung für ihre Höhe darstellen soll, aus der aber doch immerhin ersehen werden müßte, daß trotz aller schönen Autos und großartigen Anschaffungen, die man dem Handel zum Vorwurf macht, noch immer grundsätzlich ein Maß gehalten wird, das dem Begriff des ehrbaren Kaufmannes gerecht wird. Ob und in welchem Umfange hier das Gewissen des einzelnen eine Rolle spielt, ist nicht eine Frage der Wirtschaft, auch nicht eine Frage der Ethik und Moral, sondern eine Frage, ob und in welchem Umfange Gott Mitwisser des menschlichen Tuns ist oder nicht. So sehe ich diese Dinge.

Außerhalb solcher Betrachtungsweise bleibt nur noch die ethische. Hier geht es um den Begriff des „ehrbaren" Kaufmannes. Das Wort ehrbar hat nichts mit dem Glauben oder dem Bekenntnis zu tun. Denn die Glaubenshelden der christlichen Kirche wurden von der Welt nicht als ehrbar anerkannt. Vom Standpunkt der Sozialethik aus steht der Kaufmann als wirtschaftender Mensch zwischen Freiheit und Gebundenheit. Die Wirtschaft ist, wie der Staat und wie die Nation, wie das Volk und wie die Gemeinde, eine Gemeinschaft, die unter einer bestimmten Aufgabenstellung lebt. Diese Gemeinschaft der Menschen bestimmt den Lebensbereich des einzelnen wirtschaftenden Menschen und der Gesamtheit aller in der Wirtschaft Tätigen, sie gibt die Freiheit und sie bestimmt die Grenzen dieser Freiheit. Das will sagen, daß jeder, der die Freiheit will, an diese Freiheit gebunden ist. Die Freiheit ist nicht Ungebundenheit oder gar Zügellosigkeit gegenüber der Gemeinschaft, denn solche Freiheit zerstört den Lebensraum der Wirtschaft; die Freiheit ist vielmehr freiwilliges Bekenntnis zur Lebensgemeinschaft und damit Betätigung entsprechend diesem Bekenntnis. Der ehrbare Kaufmann anerkennt die von der Gemeinschaft aufgestellten ethischen Grundsätze und handelt in ihrem Sinne. Sein Handeln ist auf dem Boden der Gemeinschaftsidee immer ein Zusammenarbeiten. Er weiß, daß es ihm selber nur gut geht und daß es allen nur gut gehen kann, wenn er an seinem Platze die von ihm freiwillig gewählte Aufgabe erfüllt. Er sieht den Wettbewerb nicht als ein Gegeneinander und nicht als eine Gelegenheit, dem Konkurrenten das Bein zu stellen, um ihn zu Fall zu bringen, sondern als ein Miteinanderlaufen, als einen Leistungswettbewerb im besten Sinne, bei dem die gute Leistung anerkannt und belohnt wird. Für ihn ist darum der Wettbewerb nur eine Form der Zusammenarbeit.

Diplom-Kaufmann Leihner, der als Geschäftsführer der Hauptgemeinschaft des Deutschen Einzelhandels, als Geschäftsführer der Betriebswirtschaftlichen Beratungsstelle für den Einzelhandel in Köln und als Lehrbeauftragter an der Universität zu Köln mitten in der

Berufserziehung- und -fortbildungsarbeit des Einzelhandels steht, hat zu dem Thema „Der ‚ehrbare' Kaufmann" einmal Stellung genommen und dabei u. a. gesagt, es sei unter dem Begriff des Kaufmannes nicht nur der Einzelhandelskaufmann, sondern jeder Träger von wirtschaftlichen Handlungen zu verstehen, die der Deckung materieller, menschlicher Bedürfnisse dienen. Dazu seien auch der Industrielle, der Handwerker, der Bankmann, ja sogar der Bauer zu rechnen. Dem ehrbaren Kaufmann sei der unehrenhafte gegenüberzustellen; das setze voraus, daß kaufmännisches Handeln gut und böse sein könne, und das wiederum gebe die Wahl zwischen beiden, so daß die Fragestellung lauten müsse: Ist in der Wirtschaft eine Entscheidung zwischen Gut und Böse möglich? Sind wir im wirtschaftlichen und kaufmännischen Handeln frei, um zwischen Gut und Böse wählen zu können? Dipl.-Kfm. Leihner beantwortet diese Fragen mit der Feststellung, daß wir zweifellos insofern nicht absolut frei seien, als wir einen Beruf erlernen müssen und als wir, wenn wir leben wollen, Güter und Leistungen für den Verbrauch produzieren müssen. Wir hätten zwar die Freiheit, das nicht zu tun, die Alternative laute aber dann: leben oder verhungern. Leben setzt also Produzieren voraus. Wer sich mit dem Inhalt dieses Wortes „Produzieren" näher befaßt, könnte den Eindruck bekommen, als ob der wirtschaftende Mensch durch die Verstrickung in eine endlose Kette von wirtschaftlichen und technischen Ursachen und Wirkungen der Entscheidung zwischen Gut und Böse überhaupt enthoben wäre. Das möge von einem Standpunkt aus, der die Güterknappheit anerkennt, richtig sein, denn bei der Deckung des dringendsten Existenzbedarfes seien wir von Natur aus einem Zwang unterworfen, also unfrei. Anders sei das mit unserem Streben, über die Deckung des reinen Existenzbedarfes hinauszukommen. Hier beginne die freie Wahl des Menschen, was er schaffen und wie er handeln wolle. Hier sei darum der Punkt, an dem mit der Willensfreiheit auch die Verantwortlichkeit des wirtschaftlich tätigen Menschen beginne. Hier seien die objektiven Grenzen dem Erwerbsstreben von außen gesetzt, sofern die freie Konkurrenz gewährleistet sei. Die Erfahrung zeige aber, daß der Erwerbstrieb so stark sein könne, daß er sich überall durchfresse und auch die gesetzlichen Schranken unterhöhle. Der den meisten Menschen innewohnende Erwerbstrieb könne so stark sein, daß er alle Hürden überspringe. Wir müßten es als hoffnungslos bezeichnen, in der Wirtschaft von sittlichem, ehrbarem Verhalten zu sprechen, wenn wir nicht der Ansicht wären, daß der einzelne Mensch aus sich, aus seinem Gewissen heraus sein Erwerbsstreben subjektiv zu begrenzen willens und in der Lage sein könnte.

Dipl.-Kfm. Leihner stellt drei Möglichkeiten auf, die für die Verwirklichung des Erwerbsgedankens gegeben sind. Unter ihnen die ethisch-negative der List und der Gewalt, hier mit dem Wort „Verbrechen" gekennzeichnet, und die ethisch-positive des Opfers, wie sie in karitativen Einrichtungen in Erscheinung tritt, und schließlich die ethisch-neutrale Verwirklichung des Erwerbsgedankens, die die ganze Skala menschlichen Entscheidungsvermögens zwischen Gut und Böse in der Wirtschaft umfaßt.

Wir sind mit diesen Ausführungen bei dem Wortlaut unseres Themas angelangt „Die Handelsspanne als das Gewissen der Wirtschaft". Hier ist nicht das Gewissen im biblischen Sinne, sondern das ethische Gewissen angesprochen, und auch dieses ethische Gewissen wollen wir unserer Betrachtung unterziehen. Es kommt nach Dipl.-Kfm. Leihner darauf an, immer wieder ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Preis und Lohn zu finden. Es ist aber gerade das ethische Problem wirtschaftlichen Handelns, daß es keine allgemeingültige, absolute Norm für den Wert von Leistung und Gegenleistung, für die Gerechtigkeit des Leistungsmaßstabes gibt. Welcher Lohn, welcher Preis wäre als gerecht zu bezeichnen? Wer die Praxis des Lebens kennt, weiß auch, daß die Vorstellung, das wirtschaftliche Handeln laufe im Grunde auf eine Plünderung fremder Taschen hinaus, ebenso unhaltbar ist, wie es andererseits unmöglich ist, die Wirtschaft auf altruistischen Prinzipien aufzubauen, d. h. mehr zu

leisten und zu geben, als man zurückhält. Dies ist die Feststellung, die Dipl.-Kfm. Leihner nach eingehenden Untersuchungen und logischen Deduktionen trifft. Er sagt: „So wie sich derjenige, der mit seiner Handlungsweise immer wieder zur ethisch-negativen Seite tendiert, meist über kurz oder lang in seinen eigenen Schlingen fängt, so muß umgekehrt jeder Versuch scheitern, der aus einem wirtschaftlichen Unternehmen eine Wohlfahrtseinrichtung machen will. Wohl aber ist es immer möglich, der eigenen Leistung eine ethisch-positive Tendenz zu geben." Die Praxis bestätigt, daß es eine solche ethisch-positive Tendenz tatsächlich gibt. Es gibt so die selbstgewählte Begrenzung des Gewinns (des Überschusses über die Kosten), die Verwendung großer Teile des Ertrages zu freiwilligen Leistungen an die Mitarbeiter, den Berufsstolz des Kaufmannes, die Leistung vor den Gewinn zu stellen, und die Kaufleute, denen die Verantwortung für den Käufer oberstes Prinzip ist. Dipl.-Kfm. Leihner kommt zu dem Ergebnis, daß wir weder Gutes noch Böses tun, wenn wir uns ständig um einen gerechten Ausgleich zwischen Leistung und Gegenleistung bemühen. Da es aber keinen absoluten Maßstab für Leistung und Gegenleistung gibt, da der Wert, den ein Gegenstand für einen Käufer hat, durchaus subjektiv bestimmt und von Mensch zu Mensch ein anderer sein kann, kommt es in der Praxis auf den Leistungswillen, d. h. auf den guten Willen zur Leistung an. Der Maßstab für das Abwägen von Leistung und Gegenleistung, von Warenwert und Preis, von Leistung und Lohn liegt, soweit er nicht vom Wettbewerb diktiert wird, im Gewissen des einzelnen. Die Anwendung des Leistungsprinzips in der Wirtschaft steht und fällt mit den sittlichen Reserven der wirtschaftenden Menschen. Sie hängt davon ab, ob und in welchem Umfange es noch ehrbare Kaufleute gibt oder nicht.

Ich habe diesen Feststellungen und Auffassungen des Dipl.-Kfm. Leihner über den ehrbaren Kaufmann und sein Verhalten keine eigenen entgegenzusetzen oder anzufügen. Es kommt darauf an, ob es den ehrbaren Kaufmann, wie er hier dargestellt wurde, tatsächlich gibt und ob seine sittlichen Kräfte sich durchzusetzen vermögen. Diese Frage kann, will und darf ich bejahen. Es ist freilich wichtig, ständig an das Gewissen der Menschen, die im Wirtschaftsleben stehen, zu appellieren, dieses Gewissen wachzuhalten und zu schärfen und Klarheit darüber zu geben, daß nur derjenige seine Existenz auf die Dauer zu sichern vermag, der die gesellschaftliche Struktur der westlichen Welt bejaht und ihr mit seinem Handeln Rechnung trägt.

Für den gläubigen Christen ist die Frage, ob der Glaube das Handelsgeschäft verdirbt, nicht verständlich; er muß viel mehr auf die Gefahr achten, daß das „Geschäft" ihm nicht den Boden seines Glaubens entzieht. Für ihn ist nicht die Handelsspanne das Gewissen der Wirtschaft, sondern das Gewissen das Gericht, vor dem er mit seinem geschäflichen Tun und Lassen und damit auch mit der Festlegung seiner Gewinnspanne und seiner Handelsspanne steht. Der Verbraucher kann dabei der Verantwortung, die ihm in seinem Marktverhalten aufgebürdet ist, nicht enthoben werden. Glauben und Gewissen sind auch seine Lebensgrundlage und sein Richter.

VERDIRBT DER GLAUBE DAS GESCHÄFT?

Verdirbt der Glaube das Geschäft?

Das ist eine Frage, die in weiten Kreisen ein lebhaftes Interesse gefunden hat, ob um des Geschäftes oder um des Glaubens willen, sollte eine Tagung für Handelskaufleute und Geschäftsinhaber vom 26. Juni bis zum 28. Juni 1959 erweisen.

Sozialpfarrer Reber wies bei der Eröffnung der Tagung darauf hin, daß der Kaufmann sich schon zu allen Zeiten in einer Schlüsselstellung befunden hat. Martin Luther habe ihm seine Aufmerksamkeit geschenkt, und seine Schrift vom „Kaufhandel und Wucher" sei im Anliegen heute noch aktuell. Wörtlich sagte Pfr. Reber: „Heute nimmt der Kaufmann insofern eine besondere Stellung ein, weil er seine Interessen nicht in dem Maße an einen Verband delegieren kann, wie es andere Berufsstände tun, vielmehr hat er die Verantwortung für sein Handeln selbst zu tragen. Der Kaufmann steht an keiner windgeschützten Stelle unserer Wirtschaft; deshalb müssen wir über das Ethos des kaufmännischen Standes nachsinnen und bedenken, wenn das Geld durch unsere Finger rollt und die Preiskalkulation in unser Ermessen rückt, in welchen Gefahren er steht."

Die Tagung war so angeordnet, daß Pfarrer Erich Warmers aus Frankfurt a. M., Gesamtkirchlicher Pfarrer in Hessen und Nassau, zuerst über das Amt des Kaufmanns referierte. Er zeigte die verschiedenen Seiten der kaufmännischen Praxis auf, in denen es immer noch um „Treu und Glauben" gehe, auch wenn die fortschreitende Industrialisierung und die damit gegebene wirtschaftliche Verflechtung ohne Schema und Formular nicht auskomme. Es sei falsch zu meinen, Sittlichkeit und verantwortliches Handeln würden durch den freien Wettbewerb erzeugt. Die Gefahren lägen im Menschen selbst, der sein marktkonformes Verhalten nicht mehr als Dienstleistung verstehe.

Die Diskussion tat sich zuerst sehr schwer an dem Begriff von „Treu und Glauben", da der Zwang der wirtschaftlichen Verhältnisse die Möglichkeiten freier Entscheidungen nach „Treu und Glauben" eingeengt habe. Man müsse wieder Mut finden, gegen Branchegepflogenheiten zu stehen. Eine wesentliche Dienstleistung des Kaufmanns bestehe darin, den Kunden zu einer sinnvollen Bedarfsentscheidung zu erziehen und die rechten Grenzen der Kommerzialisierung zu finden.

Das zweite Referat hielt Dipl. Volkswirt Dr. Ernst Guth aus Nürnberg über die Frage der Geschäftspraktiken. Er ging von der allgemein gebrauchten Redensart aus, daß die Geschäftspraktiken heute „smart" geworden seien. Anhand vieler Beispiele belegte er die Richtigkeit dieser Redensart und stellte heraus, daß es weniger an dem einzelnen Geschäftsmann läge, als an der Gesamtstruktur unserer Geschäftspraktiken.

Von den Aussagen der Bibel her versuchte der Referent zu erweisen, daß eine Vermögensbildung nicht glaubenswidrig sei, aber die königliche Freiheit zu haben, als hätte man nicht, gehe weit über die Maxime des „königlichen Kaufmannes" hinaus. Es gäbe eine Menge Geschäfte, die vom Glauben zerstört würden. Seine Ausführungen über die Handelsspanne, die Preisbindung der zweiten Hand, die Rolle des Großhandels, dem der Dienstgedanke weithin fehle, den manipulierten Markt, die Investitition durch Preise in einseitiger Eigentumsbildung, gipfelten in der Frage, ob unmoralisch erzielte Gewinne dadurch moralisch würden, wenn sie mit anderen geteilt würden? „Die Grenze zwischen Moral und Unmoral liegt dort, wo der Dienstgedanke fehlt." Die Diskussion vollzog sich in einiger Entfernung von der eigenen angesprochenen Existenz, weil viele der dargelegten Geschäftspraktiken nicht im Wirkungs- und Einflußbereich der Tagungsteilnehmer lagen.

Nach einem schönen Geselligen Abend, der durch ein Hauskonzert bereichert wurde, hielt nach dem Gottesdienst Herr Ministerialdirigent Dr. Britsch vom Wirtschaftsministerium in Bonn den dritten Vortrag über das Thema: Die Handelsspanne als Gewissen der Wirtschaft! Sein Vortrag ist im Wortlaut diesem Kurzbericht vorausgeschickt.

Aus den Zuschriften und Ansprachen war zu entnehmen, daß die Tagung gute Anregungen zur Weiterarbeit an den Problemen gab, was gerade auch von den Herren der Industrie- und Handelskammer gewünscht wurde. Rb

DAS GEDACHTE AM WERK

Bericht über die Tagung vom 22. bis 24. 5. 1959

Die großen Fragen unseres technischen Zeitalters sind schon mehrmals Gegenstand von Akademie-Tagungen in Hofgeismar gewesen; da das Thema viele Aspekte hat, erscheint es durchaus geboten, diese Reihe fortzusetzen, denn gerade auch die Theologie fühlt sich zu solcher Besinnung herausgefordert. Es wäre verfehlt, in der Technik nur etwas „Materielles" von untergeordnetem Rang und nicht in ihr auch eine souveräne Schöpfung des menschlichen Geistes zu sehen. Sie ist den Betätigungen des Menschen in Wissenschaft, Politik und Kunst gleichgeordnet. Ihr liegt eine verborgene Metaphysik zugrunde; ihre Entstehung und Entfaltung ist geistesgeschichtlich nicht ohne den Zusammenhang mit religiösen Ideen und mit dem Schicksal des christlichen Glaubens zu begreifen. Darum ist das Problem der Technik, wie Heidegger mit Recht betont, mehr als nur ein technisches. Aber wie der an die Erfolge der Technik geknüpfte Fortschrittsglaube sich bei tieferem Nachdenken als Illusion erwiesen hat, so ist es ebenso abwegig, die Technik zu dämonisieren. Sie ist keine aktive Macht außerhalb der Sphäre menschlichen Wirkens. Aber diese Abwehr einer romantischen Verketzerung enthebt uns nicht der Besorgnis, die der „Technizismus" des Massenzeitalters uns bereitet. Es handelt sich dabei nicht nur um die Atombombe; die Bedrohung, die wir spüren, richtet sich gegen die Menschlichkeit unseres Daseins überhaupt. Es geht um unser Selbstverständnis und um das Seinsverständnis allgemein. Das „technische Denken" macht sich alles untertan und verstellt den Anblick anderer Sinnzusammenhänge. Genügt es, uns zu mahnen, man müsse lernen, von der Technik den richtigen Gebrauch zu machen? Weiß man, was man damit sagen will? Vielleicht müssen wir in einer Weise umdenken lernen, die wir bisher nur in Ansätzen verstehen.

Aus Erwägungen solcher Art waren zu dieser Tagung nicht nur Naturwissenschaftler und Techniker, sondern auch alle Geisteswissenschaftler eingeladen worden, bzw. die Menschen, welche aus den geistigen Motiven, die zu jenen Forschungsbereichen führen, an den Problemen der technischen Welt interessiert sind.

I. Das Gespräch wurde eingeleitet mit einem Referat von Professor Dr. Weinstock, Frankfurt, über

„Das Massenzeitalter als Folie und Folge der Technik".

Der Redner begann mit Hinweisen auf die Wandlung unseres Menschenbildes. Durch Vorstellungen von einem der technisch veränderten Welt angepaßten, absichts vollumgeformten Menschen ist die Freiheit der Person heute tödlich bedroht. Zwar sind Freiheit und Verantwortungsbewußtsein niemals ungefährdet. Aber der Zug der technischen Rationalisierung und Automatisierung wirkt sich auch auf den Menschen aus. Standardisierung, Dirigismus, Bürokratismus und totale Planung machen sich auch dort bemerkbar, wo sie nicht ideologisch gerechtfertigt und gefordert werden. Technik, Masse und Macht sind die Viren der modernen Krankheit und die Ursachen unserer Notlage. Diese Krise ist total und radikal. Man darf diese drei Faktoren in der Diagnose nicht isoliert behandeln, denn sie bedingen sich gegenseitig. Die geschichtlichen Anfänge liegen bereits weit zurück: bei Roger Bacon (1214—1294), Francis Bacon (1561—1626) und René Descartes (1596—1650), der den rationalen Menschen schon als „maître et possesseur de la nature" bezeichnet hatte. Die rechnende und berechnende Ratio konkretisiert sich in der Maschine. K. Marx glaubte schon zu erkennen, daß je geistvoller die menschliche Arbeit werde, desto geistloser der Arbeiter. Das Ziel seiner Theorie und seiner revolutionären Praxis war, die „Selbstentfremdung des Menschen" aufzuheben. Al. de Tocqueville sah schon um die Mitte des vorigen Jahrhunderts, daß auch die freiheitliche Demokratie unter dem gleichen

Zwange steht; denn die allgemeine Gleichheit zerstört die Freiheit durch Rationalisierung und Mechanisierung. Heute wird die „öffentliche Meinung" durch die Massenmedien gesteuert, die das Unbewußte beeinflussen und das persönliche Gewissen ausschalten. Auf „kaltem Wege" wird so das gleiche erreicht, wie in den totalitären Systemen. Was müssen und können wir zur Rettung der Freiheit tun? War diese Entwicklung „Schicksal" oder „Schuld"? Zweifellos beides! Die Heilkraft der Vernunft kann nicht geleugnet werden, und am Mut des Geistes hat es nicht gefehlt. Wenn aber mit Fr. Bacon der Anbruch des „regnum hominis" (der Herrschaft des Menschen) prophezeit wurde, so glaubte man dem Versprechen der Paradiesesschlange. Aus Mut wurde Hochmut. Es war der gleiche Irrtum, wenn Jer. Bentham (1748—1832) meinte, die Sachbeherrschung (Technik) würde zum größten Glück der größten Zahl führen. Aber nicht Wissenschaft und Technik an sich waren schuld an der verhängnisvollen Entwicklung, sondern ihre Verbindung mit Masse und Macht. Schon die Alten wußten um die „Ungeheuerlichkeit" des Homo Faber; man denke an das Chorlied in der „Antigone" des Sophokles. Die Wirkungsmöglichkeit aller technischen Geräte wirkt auf den Menschen verführerisch; sein Machtbewußtsein wird gesteigert. Im Machtpotential der beliebig verfügbaren Instrumente steckt eine Dämonie, über der wir freilich den Segen, den technische Erfindungen gebracht haben, auch nicht vergessen dürfen. Das Wesen der Technik ist eben ambivalent, die von ihr ausgelöste Entwicklung dialektisch. Hegel (1770—1831) knüpfte daran noch die Hoffnung, die Maschine werde eine Arbeitsentlastung bringen.

Alles Menschenwerk hat eine dämonische Komponente; aber heute drängt sich die der Technik an die erste Stelle. Liegt das Unheil nur an ihrem „falschen Gebrauch"? Genügt der „gute Wille", um den Übermut der Technik-Hörigen zu zügeln? Welche Macht zertrümmert unser falsches Selbstbewußtsein? Es ist eine völlige Sinnesänderung durch Selbsterkenntnis nötig, Einsicht in das, was die Griechen als tragische Schuld und das Christentum als Sünde begriffen. Nicht der Mensch, sondern Gott allein ist „das Maß aller Dinge". Die Vernunft muß sich selbst in Frage stellen. Solche Selbstkritik ist schon der Anfang der Therapie. Wir sollten die gegenwärtige „Krise" als „Kairos" verstehen, d. h. als den günstigen Augenblick zu entscheidendem Handeln. Die Techniker stehen dabei in der vordersten Front. Die „humaniora", die wesentlichen Angelegenheiten des Menschen sollten für sie nicht nur zusätzliche Teile ihrer Bildung und Ausbildung sein. Am Herzen der gegenwärtigen Technokratie selber muß die Heilung ansetzen. Der Mensch von heute muß sich wieder auf die Kräfte seines wahren „Heiles" besinnen; denn der Mensch ist nicht zur Selbsterlösung berufen.

In der Aussprache wurden dem Redner viele Einwendungen gemacht, vor allem gegen die These von der „Dämonie" der Technik. Er verteidigte sie, indem er darlegte, daß dem Menschen zwar von Natur auferlegt sei, seinen Verstand zu gebrauchen und den Weg der Erkenntnis zu gehen. Aber Verstand und Vernunft betrügen sich selbst, indem sie den Verlockungen der Macht unterliegen, die im technischen Werkzeug schlummern. Die Verbindung von Technik, Masse und Macht ist ein Produkt der Ratio, des quantitativen Prinzips der Zahl. Die rechnende Vernunft wird tyrannisch. So treibt alles zur tragischen Katastrophe; in ihr liegt aber auch die Chance der „Katharsis". Wir stehen vor zwei Möglichkeiten: Nihilismus und Anerkennung der Gottesfurcht. Auf die Wenigen kommt es an; die Masse hat es nie gemacht. Die oft empfohlene „Askese", der freiwillige Verzicht auf alle technischen Mittel hülfe nicht, er würde nur Arbeitslosigkeit zur Folge haben. Die Technik ist eine „unheimliche Sache"; sie selber heilt sich nicht. Darum haben die Psychotherapeuten heute so viel zu tun. Nur der Mensch, der das Verhängnis durchschaut, kann aus seiner Freiheit heraus die Wendung herbeiführen. Die Techniker selbst müssen zu verantwortlichem Handeln und Denken erzogen werden; bloß zusätzliche „humanistische Bildung" genügt dazu nicht. Die Vernunft soll nicht abdanken; aber allen Zweifeln zum Trotz, ob man der zwangsläufig erscheinenden Erwägung entgegentreten kann, muß an das Wort von C. Burckhardt an Hofmannsthal

erinnert werden, daß Erbsünde, Liebe und Gnade keine bloßen Begriffe, sondern erfahrbare Realitäten sind.

II. Nicht unwesentlich wichen von dieser Sicht die Gedanken des zweiten Vortrages ab, den Dr. Ing. e. h. Walther Helberg, Präsident der Bundesbahndirektion Hamburg, hielt. Er hatte ungefähr folgenden Inhalt (vom Redner selbst wiedergegeben):

Mensch und Technik

Die häufig gehörte Meinung, daß die Geschichte der Technik mit dem immer wieder zitierten Faustkeil beginne und dann in angeblich gradlinigem Fortschritt über die techne der Griechen bis in die Jetztzeit verfolgt werden könne, ist zwar nicht völlig falsch, aber einseitig. Diese Meinung sieht nur die wachsende funktionelle Perfektion von Geräten und ihrer Anwendung, sie beachtet jedoch nicht genügend, daß moderne Technik Ausdruck einer ganz bestimmten Bewußtseinshaltung ist. Solange die Menschen noch im Zustand magischer Naturverbundenheit lebten (Steinkeil) oder wie die Griechen (techne) noch legitim Götter verehren und in Mythen leben durften, ist kein Platz für die Problematik moderner Technik.

In die Nähe der Technik gelangen wir erst mit der Renaissance, als das rational rechnende und verrechnende Denken und Wissen sich mehr und mehr zu einem Machtinstrument bei der Vergewisserung der Welt entwickelt hatte (Bacon: „Wissen ist Macht") und die Naturwissenschaft die Entgötterung der Welt noch durch eine völlige Entqualifizierung der Welt überboten hatte.

Zunehmend wurde das hohe Lied der „Objektivität" gesungen. Als wirklich und objektiv wurde nur anerkannt, was sich durch Zahl, Maß und Gewicht bezeichnen ließ. Qualitäten und Eigenschaften (z. B. Ton- und Farbempfindungen) galten im 19. Jahrhundert als nur subjektiv und damit als unwissenschaftlich. Die Ganzheit von Quantität und Qualität, Berechenbarkeit und Unberechenbarkeit wurde also auseinandergerissen.

Im Sinne der bisherigen abendländischen Denkentwicklung (zweiwertige Logik: entweder ist etwas richtig oder falsch) gibt man sich der illusorischen Hoffnung hin, daß die Wirklichkeit eindeutig, monistisch, und monostrukturell sei oder sein müsse (Haeckel, Ostwald, Marx). Die Lebensstimmung der Wirtschaft und Wissenschaft war weitgehend durch die Vorstellung eines linear sich ins Unendliche erstreckenden Fortschritts gekennzeichnet (Konkurrenz, biologische Entwicklung durch natürliche Zuchtwahl usw.). Mit diesen Voraussetzungen begann (in Deutschland etwa 1830) die erste, nunmehr schon klassische Epoche der Technik (erste technische Revolution).

Technik schien anfangs lediglich Mittel zum Zweck, nur ein dienendes, wertneutrales, d. h. weder gutes noch böses Hilfsmittel bei der Fabrikation von gegenständlichen Produkten oder bei der Umwandlung von Energien (Leistungsmaschine) zu sein (angeblicher Instrumentalcharakter). In der liberalen bürgerlichen Welt bestanden kaum Zweifel daran, daß die zulässigen Anwendungsgrenzen der Technik allein durch die bekannten religiösen Verhaltensregeln oder klassischen Sittennormen bestimmt werden könnten.

In Kürze hat dann die Technik das Antlitz der Erde völlig verändert (technisierte Großstädte und Industriereviere). Zu den altbekannten ontologischen Schichten der Natur, nämlich den „Reichen" der Steine, Pflanzen, Tiere und Menschen, trat eine neue Schicht: Die denaturalisierende Welt der Technik. Sie hat zwar die Natur als Grundlage und Voraussetzung, auch gelten in ihr die Naturgesetze, aber sie ist kein Naturreich mehr, denn die Technik legt sich wie ein Schleier, eine verbergende Maske vor die Natur, die bis dahin als Physis durch ihre Sichtbarkeit und Entborgenheit gekennzeichnet war.

Weiter: In dem Maße, wie der technisch handelnde Mensch seine Umgebung neu schafft, prägt er den ehemals nur objektiv und berechenbar gedachten Gegenständen zunehmend subjektiv

bedingte und unberechenbare Züge ein. Die technischen Objekte werden dem Menschen auf den Leib zugeschnitten, sie werden gewissermaßen Negativkopien, Gipsabdrücke und Spiegelbilder der subjektiven Bedürfnisse. Die Handlichkeit, Gefälligkeit, Glätte und die sogenannte „Schönheit" fast aller modernen technischen Erzeugnisse deuten auf diese Durchsetzung mit Qualitativem. Mehr und mehr maskiert und verstellt sich die Maschine; sie tut so, als ob sie keine wäre; ihre sich im Raum abspielenden, rational berechenbaren Vorgänge liegen nicht mehr offen zu Tage, sondern werden hinter glatten Flächen eingekapselt. Also auch hier sind wie in bezug auf die Natur unbeabsichtigte Verbergungstendenzen zu bemerken.

Der abendländische Mensch, der seit Jahrhunderten damit beschäftigt ist, alles berechenbar und qualitätslos zu machen, wendet diese Denkweise mit der ihm eigenen Konsequenz auch auf sich selbst an und beginnt daher in der Industriegesellschaft der ersten technischen Revolution selbst seine individuellen Qualitäten zu verlieren und ein „Mensch ohne Eigenschaften" (Musil) zu werden. Er bekommt dadurch mehr und mehr den Charakter einer Sache, eines berechenbaren Produktionsmittels oder Funktionärs, eines vertauschbaren Ersatzteiles, das man beinahe nummernmäßig bestellen und abrufen kann. Die Bezeichnung des Menschen durch Ziffern und Nummern wird zunehmend üblich.

Durch diese Entwicklung wird eine große Ratlosigkeit erzeugt. Denn in bezug auf solche Nummern wird es auch bei sogenanntem gutem Willen immer schwerer, mit den aus den Zehn Geboten oder praktischen Sittengestzen geläufigen Begriffen wie „mein", „dein", „ich", „du", „mein Nächster", „Menschenwürde", „Eigentum" noch einen Sinn zu verbinden. Die Gefahr einer allgemeinen Kollektivierung zu qualitätslosen Verrechnungseinheiten droht.

In der ersten Etappe des technischen Zeitalters ergibt sich also für das räumliche Nebeneinander folgende — unbeabsichtigte und von Menschen nicht ohne weiteres beeinflußbare — doppelte Bedeutungsvertauschung:

1. Durch tätiges Handeln werden die Objekte subjektiviert und mit Qualitäten durchsetzt.
2. Durch das übliche rational rechnende Verstandesdenken werden die Menschen versachlicht, verrechenbar gemacht und verobjektiviert.

Ähnliche dialektische Gegenläufigkeiten lassen sich auch für die üblichen Zeitstrukturen feststellen:

1. Die gewohnte Einmaligkeit des tätigen Handelns wird mehr und mehr mit routinemäßiger Wiederholbarkeit durchsetzt.
2. Die Wiederholbarkeit unseres rational rechnenden Verstandesdenkens wird mehr und mehr von der unberechenbaren Einmaligkeit nicht reproduzierbarer Denkerfahrungen durchsetzt. (In der menschlichen Existenz, aber auch in der Mikrophysik werden zunehmend im voraus nicht exakt — z. B. nur mit bestimmbarer Wahrscheinlichkeit — berechenbare Einzelfälle vorgefunden).

Diese sich mehrfach durchquerenden (Kreuz) dialektischen Sinnumstülpungen durchschreiten mannigfache Nullpunkte (Tod). Die hiermit verbundene Nichtserfahrung wird noch dadurch verstärkt, daß in dem drängenden Zeitlauf des technischen Zeitalters eine altbekannte Einsicht große Bedeutung erhält, nämlich die Einsicht, daß jede Veränderung drei Strukturphasen besitzt:

1. Abbau einer Ausgangssituation,
2. Defiziente, nichtshafte Zwischensituation,
3. Aufbau einer neuen Situation.

Im Rahmen des bisher einseitig vorausgesetzten Instrumentalcharakters der Technik und des üblichen Fortschrittsoptimismus wurde fast nur die dritte Phase (Aufbau) bemerkt und nach den bekannten traditionellen religiösen, Rechts- und Sittennormen, Wertmaßstäben oder Idealen auf Zulässigkeit geprüft. Mehr und mehr zeigt sich, daß diese Maßstäbe für die Problematik der ersten Phase (Abbau) nicht ausreichen und in der zweiten Phase (Nichts)

völlig versagen. In der zweiten Phase, in der sich das Nichts als tragendes und grundlegendes Element der technischen Wirklichkeit erweist, kommt es nicht so sehr auf Verstandesdenken als auf Standfestigkeit und neue Sinnerfüllung an, wenn Neurosen, Wahnwitz und heroisch-nihilistische Ekstasen vermieden werden sollen. Das technische Zeitalter ist also ein Strukturgemisch dialektischer Sinnvertauschung, von Abbau, Nichtshaftigkeit, Neuaufbau und Rückschritt in kollektivistische Zeiten fernster archaischer Vergangenheit. Der technische Fortschritt entspricht demnach keineswegs unserer klassischen Vorstellung von gradliniger Vorwärtsbewegung in einem Wettlauf mit verschiedenen Geschwindigkeiten in annähernd gleicher Richtung. Er läuft vielmehr nach den verschiedensten Richtungen, sogar im Gegenlauf und häufig in sich wiederholenden Kreisläufen. Die technische Welt ist vieldeutig und vielstrukturiert und entspricht nicht den Einheitsvorstellungen des 19. Jahrhunderts. Sie hat ausgesprochenen Mischcharakter, und zwar grundsätzlich und nicht nur als vorübergehende Verlegenheitslösung oder als vermeidbaren Mangel. Sowohl Macht wie Ohnmacht, sowohl Berechenbarkeit wie Unberechenbarkeit gewinnen zunehmend an Einfluß. Es genügt daher nicht mehr, daß der Mensch auf dem sicheren Festland monostruktureller Berechenbarkeit gehen kann, sondern er muß — wenn er nicht versinken will — auch lernen, sich in dem Bewegenden und Verschwimmenden richtig zu verhalten.

Da technische Großwelt und physikalische Mikrowelt (Korpuskel-Welle-Erörterung) darin übereinstimmen, daß sich in ihnen nicht die sogenannte objektive Natur an sich, sondern Menschliches, nämlich das Ergebnis der subjektiven Eingriffe des Menschen in die Natur zeigen, versagt in beiden Welten das bisherige Subjekt-Objekt-Schema, und es treten in beiden Welten grundsätzlich die Unschärfen und Unbestimmtheiten auf, die nun einmal zu der immer anfälligen menschlichen Existenz gehören. Als immer aufs neue — wenn auch unbeabsichtigt — gestellte Frage nach dem Sinn des menschlichen Daseins und eines noch nicht vergönnten, zeitgemäßen neuen Humanismus ist Technik im ganzen in rund 150 Jahren aus einer Summe von rational definierbaren Zweck-, Leistungs- und Energieumformungs-Instrumenten zusätzlich auch zu einer Welt von Merkzeugen, Bedeutungsträgern und Symbolen geworden.

Radio, Film, Fernsehen, Fernsprecher, Telegraphie, elektronische Rechenmaschinen und Musikinstrumente, Diktier- und Übersetzungsmaschinen, Anzeigeninstrumente und Signale aller Art produzieren, fabrizieren und transformieren Bedeutungszusammenhänge und erweisen so den strengen und spröden Zeichen- und Symbolcharakter, der einheitlich die technische Welt, die Physik und die Welt der nicht gegenständlichen Kunst durchzieht. In ihren abstrakten Zeichen und Symbolen werden nicht Gegenstände abgebildet, sondern die Struktur, das Kompositionsgefüge der heutigen Welt und Existenz zum Vorschein gebracht. Überall sieht sich die menschliche Existenz in die Not-Wendigkeit gestellt, originär, ohne natürliche oder klassische Urbilder und Vorbilder oder sonstige Rezepte Neues zu schaffen.

Die hier angedeutete Mischstruktur der technischen Welt wird meistens nur negativ als unberechenbarer und undeterminierter Wirrwarr und als Chaos angesehen; ein Vorwurf, gegen den alle monostrukturellen Rationalisten — auch soweit sie Techniker sind — besonders empfindlich sind, weil die Grenzen der Berechenbarkeit auch gleichzeitig die Grenzen menschlicher Zukunftsplanung, d. h. also menschlicher Macht sind. Aber die Mischstruktur kündet auch etwas sehr Positives, nämlich die Möglichkeit des Zusammenwachsens zu neuen Ganzheitsstrukturen an. Was die Wissenschaft der letzten Jahrhunderte strukturmäßig auseinandergerissen hat, wird durch die dialektischen Vertauschungen der Technik wieder vereinigt, allerdings häufig auf sehr ungute Weise. Die praktischen Werke der Technik zeigen (ebenso wie die moderne Kunst, Philosophie und Physik) einheitlich je auf ihre Weise, daß Subjektives und Objektives, Berechenbarkeit und Unberechenbarkeit, Welle und Korpuskel, Kontinuum und Diskontinuum, Natur- und Geisteswissenschaft und viele andere sich aus-

schließende begriffliche Gegensätze des abendländischen Denkens sich komplementär im Nebeneinander und Nacheinander ergänzen können. Am entscheidendsten erweist sich die Tendenz zur Ganzheit dadurch, daß — wohl erstmalig in der Geschichte — das Schlußerzeugnis einer Kulturepoche — nämlich die im Abendland entstandene Technik — Grundlage für die weitere Entwicklung aller Völker der Erde geworden ist.

Mit der sogenannten zweiten technischen Revolution wird die Problematik der Technik mehr und mehr aus einer Gegenstandsproblematik zu einer Strukturproblematik. Da auch Ganzheit nichts Gegenständliches, sondern etwas Strukturelles ist, kann der am Gegenständlichen orientierte Verstand bei der Suche nach Ganzheit nur wenig weiterhelfen. Wenn er mit seinen alten rationalen Denkklischees (Wissen ist Macht, Technik ist nur ein Instrument usw.) in der Jetztzeit nicht mehr richtig weiter kann, neigt er entweder zur Resignation, oder er verschreibt sich irgendeinem beliebigen Teilprinzip (z. B. Nationalsozialismus — Rasse, Leninismus — Materie, Wirtschaftswunder — Ökonomie), aus dem er dann einen Totalitarismus macht, der nur eine graue Stiefschwester der Ganzheit ist.

Etwas weiter hilft schon der mühevolle Umgang mit der zeitgenössischen, nicht gegenständlichen Kunst (Malerei, Musik, Lyrik). Dieser Umgang schult und übt die im technischen Zeitalter so wichtige Fähigkeit, in einer Welt von Bruchstücken und Zeichen Ganzheit zu erfahren. Die zahlreichen dialektischen Bedeutungsumschläge des technischen Zeitalters verlangen aber auch entsprechende Umgesinnungen des Denkens, das zu seinem Scharfsinn einen größeren Tiefgang erwerben müßte. Das Denken müßte denkender werden (Heidegger). Ein derartiges Denken würde sich nicht wie der Verstand gegen die Einsicht sträuben, daß der Mensch seiner eigenen Existenz, seiner Freiheit und damit auch seiner Werke in ihrer Wirkung zwar weitgehend, aber nicht voll mächtig ist. In der Technik ist eben mehr als das von Menschen Gedachte und Geplante am Werke. Der Mensch ist eine doppeldeutige Ganzheit von Macht und Machtlosigkeit und daher immer auf etwas angewiesen. (In der Diskussion ergab sich Übereinstimmung, daß die hier angedeutete Denkhaltung letzten Endes zu einer Gebetshaltung und damit möglicherweise zu den christlichen Existenzerfahrungen des Glaubens, der Liebe und der Hoffnung führen könnte. Ganzheit könnte dann auch Heilheit werden.)

Nachdem durch die oben erwähnte Verbergung der Natur durch die Technik dem Menschen das Verständnis eines väterlichen Schöpfungsgottes weitgehend versperrt ist, scheint es jedoch nicht ausgeschlossen zu sein, daß auf weite Sicht gesehen im technischen Zeitalter vielleicht eine neue Stunde des Christentums (Gott als Sohn) schlagen könnte. Technische Existenz und christliche Existenz besitzen viele formale Ähnlichkeiten.

Wenn wir jetzt mit gewissem Mißbehagen anerkennen müssen, daß die technische Welt nicht nur doppeldeutig strukturiert ist (Berechenbarkeit und Unberechenbarkeit, Objektives und Subjektives, Diskontinuität und Kontinuität, Sicherheit und Unsicherheit), sondern daß diese Strukturen und ihre Grenzen sogar fließen und nicht etwa fest an die Gegenstände gebunden sind, so ist diese Einsicht für das Christentum nicht neu.

Es hat nicht nur immer gewußt, daß es strukturell Festes und Flüssiges, Binden und Lösen, Anfang und Ende, Hirtentum und Königtum gibt, sondern auch, daß das menschliche Dasein diese Strukturen und ihre Wechsel nicht immer beherrscht, ihnen ausgesetzt ist. Ein und derselbe Mensch kann Hirte und König sein. Petrus ist ein Bekenner und ein Verleugner, ein Gebundener und Befreiter, ein Versager und ein Kirchenbegründer. Als eine im Wirbel von Strukturwechseln versinkende Existenz ist er auf die Hilfe des göttlichen Seins angewiesen.

Sowohl technische Existenz wie christliche Existenz wissen beide — wenn auch in verschiedener Tiefe — um die Bedeutung des Kreuzes oder doch wenigstens der Kreuzesstruktur.

Denn durch die unaufhörliche Flut von dialektischen Bedeutungs- und Sinnvertauschungen und Durchkreuzungen wird das Denken der technischen Menschheit in Ost und West — un-

gewollt und meistens unverstanden — an die ständige und unausweichliche Gegenwart der Kreuzstruktur herangeführt.

Falls diese Begegnung lediglich mit dem üblichen herrisch disponierenden Denken stattfindet, lassen sich an diesem Kreuze nur die sinnlosen Überkreuzungen und Vertauschungen von solchen Zusammenhängen erkennen, die ausschließlich aus der Welt des Seienden gekommen sind. Irgendein dialektischer Materialismus, die bekannte Raserei unaufhörlich wiederholter technischer Umstellungen, Chaos, Totalitarismus, kurz „Heulen und Zähneklappern" ist die Folge.

Wenn wir aber unser Denken nicht nur aktiv zupackend dem Seienden zuwenden würden, sondern es auch hinnehmend dem sich von Golgatha schenkenden göttlichen Sein offenhalten könnten, dann würde sich vielleicht zeigen, daß die schmerzvollen dialektischen Vertauschungen nicht nur ein sinnloses Hin und Her zu sein brauchen, sondern auch der Anfang zu neuen Ganzheiten sein könnten.

Das im technischen Zeitalter überall feststellbare Suchen nach vorbildlos Neuem würde in Christus seine eigentliche Erfüllung und Führung finden („Siehe, ich mache alles neu").

So ist es nicht ausgeschlossen, daß sich aus dem Wirbel des technischen Zeitalters eine neuartige Etappe des Christentums entfalten kann. Die Verfehlungen unserer Zeit, aber auch ihre ersten tastenden echten Neuansätze würden dann vielleicht darauf hinweisen, daß sich das Sein in anderer als der bisher gewohnten abendländischen Weise der Welt des Seienden zuzusprechen beginnt. Daß so dialektisch strenge Worte wie: „Wandelt Euren Sinn, Einer baue den Anderen, Einer trage des Anderen Last" nicht nur auf ein bürgerlich subjektives Wohlverhalten zielen, sondern Ganzheit ermöglichend viel tiefer greifen wollen, dürfte in dem die ganze Menschheit durchgreifenden technischen Zeitalter leichter als früher eingesehen werden können.

III. Nach einer längeren Diskussion, in der besonders Dr. Malecki, Kassel, die positiven Chancen der Technik, ihren globalen Charakter und ihre Gestaltungsmöglichkeiten betonte, und allgemein die summarische Dämonisierung der Technik abgelehnt wurde, folgte ein Vortrag von Studienleiter Dr. Erich Thier, Friedewald, über das Thema: „Der zwiefache Auftrag."

Wenn der Schöpfungsbericht der „Genesis" von der Gottebenbildlichkeit des Menschen spricht, so ist damit auch der Auftrag gemeint, die Erde zu beherrschen, freilich nur in der Hinwendung zu Gott. Es wird gesagt, das Werk der Schöpfung sei „sehr gut" bzw. in genauer Übersetzung „bündig", technisch „vollendet". Zu seiner Ordnung gehört auch der polare Rhythmus von Schaffen und Ruhe. Ferner wird im jahwistischen Schöpfungsbericht der Mensch zur Gemeinschaft bestimmt, in die wechselseitige Verwiesenheit von Mann und Weib. Alle diese Aussagen über den Menschen und seine Stellung in der Welt gelten aber für Gottes ursprünglichen Willen vor dem Sündenfall. Durch die Gottesentfremdung erfahren alle Dinge eine Veränderung: der Mensch wird aus dem Paradiese verwiesen und tritt in seine geschichtliche Existenz, in die Wanderung durch Raum und Zeit. Die Urangst des Wandernden führt zum Turmbau zu Babel: mit ihm will er sich „einen Namen machen", auf sein eigenes Werk statt auf Gottes Gnade gründen. Eben bei diesem Stadt- und Turmbau verderben auch die zwischenmenschlichen Beziehungen. Die Menschen verstehen einander nicht mehr, ihre Sprache wird verwirrt: Gott zerstreut sie in alle Lande. Aber diese Verwirrung und Zerstreuung ist nicht Gottes letztes Wort: Gott erwählt sich in Abraham den Stammvater des Volkes der Verheißung. In sein Versöhnungswerk mit dem Bundesvolk ist auch die kosmische Ordnung einbezogen; obwohl die Abbauprozesse bis zum Ende der Zeiten wirksam bleiben, wird doch das „Bündige" der Schöpfung wieder sichtbar. So kann Paulus vom „vernünftigen Gottesdienst" sprechen. Auch die angebotene Gabe der Ruhe läßt sich erfahren. Die Versöhnung hat nicht nur Platz im Bewußtsein, sondern konkrete Auswirkungen in den zwischenmenschlichen Beziehungen.

Heute hat nun die Technisierung der Welt diese Beziehungen und Bindungen zutiefst gestört. Aus dem pflegerischen Auftrag Gottes hat menschliche Vermessenheit, wie beim Turmbau zu Babel, etwas ganz anderes gemacht. Es gibt zu denken, daß Fr. Bacon die Parole vom „regnum hominis" auf Grund der Macht des Wissens zu einer Zeit ausgab, als die Einheit Europas zu zerfallen begann. Inzwischen sind die Schrittmacher dieser Weltbeherrschung aus der christlichen Bannmeile ausgewandert; sie greifen nach ganz anderen Zusagen, zur technischen Utopie und zu sozialen Konstruktionen. Die Verheißungen drohen umzuschlagen in das Bild einer technischen Hölle (G. Orwell: 1984). Die neue soziale Schicht des Proletariats wird im 19. Jahrhundert von der christlichen Botschaft nicht mehr erreicht. Das damalige Versagen der Kirche hängt damit zusammen, daß das Wesen der neuzeitlichen Technik nicht verstanden wurde. Einzig K. Marx erkannte, wohin die Maschinentechnik führen muß. Sein Begriff der „Selbstentfremdung" bedeutet, daß der Mensch sich verliert, wenn er sich nicht in seinem Werk „vergegenständlicht", d. h. widerspiegelt. Das aber ist dem einzelnen in der maschinellen Technik nicht mehr möglich. Die Arbeit selbst wird zur Ware, wie das technische Gebilde. Aber Marx zeigte dem Proletariat auch den Weg zum Selbstverständnis, zu neuer menschlicher Verständigung in der Solidarität der Arbeiter und Revolutionäre. In der „gesetzten" Ordnung, die dem technischen Apparat entsprechen sollte, muß jedoch der Bereich des privaten Lebens zu kurz kommen, solange die sozialistisch-kommunistische Utopie heilsgeschichtlich verstanden wird. Wie, wenn diese chiliastische Hoffnung sich nicht erfüllt, wenn sogar eine neue Form der menschlichen Selbstentfremdung, z. B. mit der Zwangsarbeit in Rußland, produziert wird? Die säkularen Utopien sterben schubweise ab in einer Gesellschaft, die keine Aussicht nach vorn mehr hat. Es scheint, als ob die bloße Solidarität, die alle anderen menschlichen Beziehungen ungeformt läßt, das Schicksal der Industriegesellschaft sei. Marx, Bakunin und Fechner bejahten schon den Kollektivismus. Was hilft es, wenn dabei an Arbeits- und Wohnstätten heilsame technische Veranstaltungen vorgenommen werden? Echte „Sitte" ist — wie z. B. die Erfahrung des modernen Verkehrswesens zeigt — nicht „setzbar"! Es liegt im Wesen aller technischen Experimente, daß sie keine Grenzen kennen und daher auch auf den Menschen ausgedehnt werden (KZ!). Und doch wird im Vollzug derselben die Grenze erfahren, die Experiment von schuldhaftem Frevel trennt. Wenn diese Einsicht über die Erfahrung des Experimentes hinausgeht, läßt sich das Heilsame wieder entdecken, und zwar unabhängig vom Glauben. Gibt es darum in dieser Situation noch eine christliche Aussagemöglichkeit? Die Deutung Fr. Dessauers in seiner „Philosophie der Technik", daß die technische Welt eine Fortsetzung des Schöpfungsprozesses sei, ist theologisch unhaltbar; denn Gottes Schöpfungswerk ist „vollendet".

So muß alles Technische nüchtern in seiner Zweideutigkeit gesehen werden. Das Experiment als solches gibt die Überwindung der genannten Grenze noch nicht frei; erst Opferbereitschaft hebt es aus dem bloß technischen Bereich heraus. Heilsam kann die notvolle Erfahrung also nur werden, wenn wir uns zur Opferbereitschaft verpflichtet wissen. Es müßte etwas wie den „Eid des Hippokrates" auch für den Techniker geben. Erst unter solchen Voraussetzungen kann die doppelte Bindung des Technikers an den betrieblichen und den menschlichen, den weltlichen und den göttlichen Auftrag in der wiedergewonnenen Freiheit der Kinder Gottes Erfüllung finden, die da „haben, als hätten sie nicht". N—ck.

Die „Anstöße", herausgegeben von der Evangelischen Akademie Hofgeismar, erscheinen alle zwei Monate. Ein Jahrgang — sechs Hefte und eine Einbanddecke — kostet DM 6.—, für Schüler, Studenten und Erwerbslose DM 4.—. Bestellungen, gültig für den ganzen laufenden Jahrgang (Januar bis Dezember) werden erbeten an das Sekretariat der Evangelischen Akademie, (16) Hofgeismar; Zahlungen auf das Postscheckkonto der Evangelischen Akademie Hofgeismar, PSA Frankfurt/M., Nr. 688 06 oder Spargiro Nr. 5973 der Kreissparkasse Hofgeismar.